

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**Departamento de Economía Aplicada III**



**LA TRANSICIÓN DEL LEASING-FINANCIERO-LEASING  
OPERATIVO-RENTING ¿UNA CONSECUENCIA DE LAS  
MEDIDAS DE POLÍTICA ECONÓMICA?: EL CASO DEL  
SECTOR AUTOMOCIÓN EN ESPAÑA, 1981-2000**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR**

**PRESENTADA POR**

**Ángel Martín Martínez**

Bajo la dirección del doctor  
**Ángel Luis López Roa**

**Madrid, 2002**

**ISBN: 84-669-2265-2**

T 26902

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
Departamento de Economía Aplicada III



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE

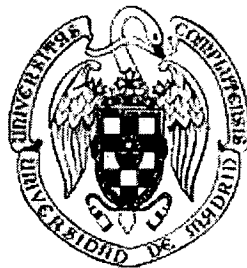


5317360721

**LA TRANSICIÓN DEL LEASING  
FINANCIERO-LEASING OPERATIVO-  
RENTING. ¿UNA CONSECUENCIA DE LAS  
MEDIDAS DE POLÍTICA ECONÓMICA? EL  
CASO DEL SECTOR AUTOMOCIÓN EN  
ESPAÑA: 1.981 – 2.000.**

Tesis para la obtención del doctorado

Director: Prof. Dr. Ángel Luis López Roa  
Doctorando: Ldo. Ángel Martín Martínez



Madrid 2.002

*Agradezco a Ángel Luis López Roa la colaboración prestada, su apoyo y su constante aliento en el desarrollo de este trabajo.*

*A los muchos profesionales del sector, antes compañeros ahora amigos, que desde diferentes compañías y asociaciones, me han suministrado una parte importante de la materia prima necesaria para llevar a buen puerto este proyecto.*

Madrid 2.001.

A Mamen, Ángel y Carmen.



**LA TRANSICIÓN DEL LEASING  
FINANCIERO-LEASING OPERATIVO-  
RENTING. ¿UNA CONSECUENCIA DE LAS  
MEDIDAS DE POLÍTICA ECONÓMICA? EL  
CASO DEL SECTOR AUTOMOCIÓN EN  
ESPAÑA: 1.981 – 2.000.**

ÍNDICE

**ÍNDICE**

Índice general.....	VI
Índice de gráficos .....	XI
Prólogo .....	XIII
Porqué se ha escogido este tema .....	XIV
¿Cómo se ha desarrollado?.....	XIX
¿Cuál es la aportación de esta tesis? .....	XXIV
 Tema 1. Introducción.....	 2
1.1. Presentación.....	3
1.2. Alternativas para la adquisición de vehículos .....	6
1.2.1. El leasing .....	7
1.2.2. El renting .....	7
 Tema 2. El leasing.....	 11
2.1. Introducción .....	12
2.2. Orígenes del leasing .....	15
2.3. Causas de la aparición del leasing .....	18
2.4. La finalidad del leasing .....	25
2.5. Definición de leasing.....	27
2.6. Tipología de las operaciones de leasing .....	36
2.7. Leasing directo y leasing indirecto .....	42
2.8. Leasing en España .....	49

2.8.1. Consideraciones y efectos de las medidas fiscales y financieras sobre el leasing .....	49
2.8.2. Aspectos económicos del leasing.....	75
2.8.2.1. Aspectos fiscales .....	76
2.8.2.1.1. Gasto deducible.....	76
2.8.2.1.2. Deducción por inversiones.....	83
2.8.2.1.3. Impuesto sobre el Valor Añadido.....	90
2.8.2.2. Aspectos contables .....	93
2.8.3. Aspectos jurídicos .....	100
2.9 Conclusión del tema .....	119
Tema 3. El leasing en el sector automoción. Período 1.981 - 1.990 .....	120
3.1. Situación previa .....	121
3.2. Orígenes del leasing en automoción.....	126
3.2.1. El leasing financiero .....	140
3.2.1.1. Funcionamiento habitual del leasing financiero.....	140
3.2.1.2. Ventajas del leasing financiero.....	147
3.2.1.3. Desventajas del leasing financiero .....	156
3.2.2. El leasing operativo .....	158
3.2.2.1. Características del leasing operativo.....	162
3.2.2.2. Funcionamiento del leasing operativo .....	166
3.2.2.3. Ventajas del leasing operativo .....	199
3.3. Conclusiones del período .....	202
3.3.1. Evolución del mercado automovilístico.....	203
3.3.2. Evolución del leasing financiero y operativo .....	205

Tema 4. El nacimiento del renting. 1.991 a 1.998 .....	211
4.1. Introducción .....	212
4.2. Las empresas de renting .....	221
4.2.1. Las empresas independientes especializadas .....	221
4.2.2. Las empresas vinculadas a fabricantes.....	223
4.2.3. Las empresas dependientes de bancos y financieras .....	225
4.2.4. Las empresas locales y regionales.....	227
4.3. Aspectos económicos del renting .....	229
4.4. Situación del renting en el sector automoción en España .....	233
4.5. Servicios incluidos .....	239
4.6. Otros productos .....	244
4.6.1. Encaminados a la adquisición del vehículo .....	245
4.6.1.1. Financiación tradicional.....	245
4.6.1.2. Financiación con precio garantizado.....	246
4.6.1.3. Financiación de vehículos usados .....	248
4.6.2. Servicios .....	248
4.6.2.1. Dirigidos tanto a particulares como a empresas ...	248
4.6.2.2. Dirigidos principalmente a particulares .....	250
4.6.2.3. Dirigidos en exclusiva a las empresas .....	252
4.7. Comparación de las diferentes alternativas .....	254
4.7.1. Análisis económicos .....	254
4.7.2. Procedimiento de análisis del coste de los vehículos.....	261
4.8. Conclusión del período. 1.991-1.998 .....	264

4.8.1. Evolución del mercado automovilístico.....	265
4.8.2. Evolución del leasing financiero y operativo .....	268
4.8.3. Evolución del renting .....	273
Tema 5. Conclusión.....	277
5.1. Resumen .....	278
5.2. Nuevas líneas de investigación .....	293
5.3. Aportaciones. Conclusión final.....	298
Addenda .....	301
Anexos .....	331
Jurisprudencia .....	332
Contabilización .....	352
Ayudas de la Unión Europea .....	355
Bibliografía .....	358
Normativa .....	381
Base de datos TESEO .....	389

**ÍNDICE DE GRÁFICOS**

1 Inversión total en leasing: 1.970 - 2.000 .....	54
2 Inversión total en leasing: 1.970 - 2.000 (tasa de variación).....	54
3 Saldo vivo de las operaciones de leasing: 1.985 - 2.000.....	59
4 Componentes de la formación bruta de capital fijo: 1.985 - 2.000 .....	63
5 Componentes de la formación bruta de capital fijo: 1.986 - 2.000 (tasa de variación) .....	63
6 Número de entidades de leasing: 1.982 - 2.000 .....	70
7 Facturación media por empresa de leasing: 1.982 - 2.000.....	70
8 Número de empresas y facturación: 1.982 - 2.000 .....	71
9 Relación PIB e inversión en leasing: 1.989 - 2.000 .....	74
10 Depreciación de los vehículos en función de la antigüedad .....	133
11 Número de turismos matriculados por mes: media 1.998 - 2.000 .....	179
12 Número de matriculaciones: 1.981-1.990 .....	204
13 Número de matriculaciones: 1.982 - 1.990 (tasa de variación).....	204
14 Inversión en leasing de automóviles: 1.981-1.990.....	209
15 Leasing automoción en relación con leasing total: 1.981-1.990 .....	209
16 Leasing automoción y matriculaciones: 1.982 - 1.990 (tasa de variación). 210	
17 Vehículos de empresa en España: 1.996 .....	236
18 Número de matriculaciones: 1.991 - 2.000 .....	267
19 Número de matriculaciones: 1.991 - 2.000 (tasa de variación).....	267
20 Inversión en leasing de automóviles: 1.991 - 2.000.....	272

21 Leasing automoción en relación con leasing total: 1.991 - 2.000 .....	272
22 Vehículos adquiridos por entidades de renting: 1.993 - 2.000 .....	289
23 Flota viva de las entidades de renting: 1.989 - 2.000 .....	289
24 Leasing automoción, renting y matriculaciones: 1.991 - 2.000 (tasa de variación) .....	290
25 Tipos de interés: 1.989 - 2.000 .....	290
26 Matriculaciones: 1.981 - 2.000 .....	291
27 Leasing automoción, renting y matriculaciones: 1.982 - 2.000 (tasa de variación) .....	291
28 Inversión bruta en leasing automoción, renting y total: 1.989 - 2.000 .....	292
29 Leasing automoción en relación con leasing total: 1.981 - 2.000 .....	292
30 Habitantes por vehículo de turismo: 1.980 - 2.000 .....	299
31 Antigüedad del parque automovilístico: 2.000 .....	300
32 Crecimiento del parque automovilístico: 1.985 - 2.000 (tasa de variación) .....	300



**PRÓLOGO**

## PRÓLOGO

Cómo se ha desarrollado esta tesis doctoral, porqué se ha escogido este tema y finalmente qué se pretende demostrar, son interrogantes metodológicos previos que se han de clarificar.

En la medida de sus posibilidades el doctorando tratará, de responder de forma clara y concisa a cada una de las cuestiones anteriores.

**¿Por qué ha escogido el tema del impacto de las medidas de política económica sobre el sector del leasing y el renting en el sector automoción?**

Las principales motivaciones que le han movido son que:

1. Las operaciones de leasing, principalmente el operativo, y de renting realizadas en el sector automoción son parte de una misma realidad económica, enmarcada y condicionada por la regulación existente derivada fundamentalmente de las medidas de política económica. Hasta que punto esta intervención gubernamental afectó a los volúmenes de negocio de ambos productos es una cuestión de gran atractivo para el doctorando.

2. El sector automoción, que ha sido uno de los que más peso específico ha tenido en el leasing en España, sufrió también la crisis económica de comienzos de los noventa y se está recuperando a buen ritmo, consiguiendo desde 1.998 máximos históricos consecutivos de matriculaciones anuales.

En este sentido se produce un importante crecimiento de los servicios buscando la fidelización de los clientes durante toda, o al menos, la máxima vida del vehículo.

3. Como consecuencia de esta progresión y potencialidad del sector automoción se están utilizando cada vez más los productos financieros que permiten a los demandantes acceder a los vehículos. Entre ellos hay que destacar la importancia que pueden llegar a tener tanto el leasing como el renting.
4. El leasing está en proceso de recuperación tras la crisis que sufrió en los comienzos de la década de los noventa. Hoy el sector completamente saneado vuelve a despegar y supera cada ejercicio, desde 1.998, el billón de pesetas de inversión anual, cifra que no se alcanzaba desde 1.991.
5. El renting es una realidad económica que a pesar de su corta existencia, ha experimentado un crecimiento tan importante que se le

puede considerar el producto estrella de los últimos años como forma de utilización de determinados bienes como automóviles, y en menor medida, electrónica, informática, maquinaria de obras públicas, etc. En la actualidad, hablar de renting es hablar de renting en automoción, tanto por facturación como por el número de empresas que operan en el mercado. Este crecimiento del renting ha provocado la entrada en el sector, en los últimos años, no sólo de los profesionales y especialistas, sino de la casi totalidad de las entidades financieras y las compañías fabricantes de automóviles.

6. El renting, que se constituye como un producto alternativo de gran futuro, no es adecuadamente conocido, quizás por utilizar fórmulas jurídicas excesivamente antiguas, o quizás porque surge en un momento difícil. En algunos casos la información sobre la oferta existente es inconsistente y confusa, originando numerosos malentendidos sobre la filosofía del renting. Este panorama hace que el sector se desarrolle dentro de un cierto desorden, propio de las primeras etapas de todo producto. El orden ha de llegar, bien desde dentro, de las propias empresas, o bien desde fuera, desde la Administración.
7. Este sistema representa un indudable medio de acceso a los vehículos y principalmente a mejorar el mantenimiento de los mismos debido al servicio de control de flotas que implica. Esto supone un

gran beneficio económico que en determinados sectores como la Administración Pública o las grandes empresas puede suponer un importante ahorro, sin olvidar a las pequeñas y medianas empresas que por su volumen no pueden gestionar directamente pequeñas flotas.

En este sentido se verá cómo numerosos organismos municipales, la propia Policía Nacional, Comunidades Autónomas, etc., están recurriendo al renting como forma de renovar y gestionar sus vehículos.

8. Existen nuevas fórmulas para acceder a los automóviles. Fórmulas creativas que debido a su situación jurídica y a las condiciones establecidas por el *policy maker* están al alcance de los particulares que, al fin y al cabo, suponen cerca del 90 % del parque de vehículos turismos en España. Sistemas puramente financieros que combinan servicios e introducen en el consumidor variables como recompras, financiación, sustitución del vehículo y garantías que al no implicar elevados costes permiten esperar de ellas un papel relevante en los próximos años, afectando tanto al leasing como al renting de vehículos.
9. Al entrar en esta dinámica de vehículos adquiridos mediante leasing, renting o compras con valores garantizados se ha creado un nuevo

mercado de segunda mano. Un mercado donde realizar los beneficios o pérdidas de operaciones firmadas varios meses o años atrás. Donde las empresas del sector se juegan sus beneficios. Donde, al fin y al cabo, comprobarán el mayor o menor acierto a la hora de estimar sus valores futuros o residuales. Las alternativas a este problema existen y el traslado del riesgo a otros agentes viene aplicándose con mayor o menor eficacia.

Cada vez hay más entidades y sectores vinculados al mundo del automóvil que hará que en los próximos años se asista a un gran desarrollo de otras formas de acceder al mismo.

10. Finalmente, durante todo este período se han dictado y aplicado una serie de medidas de política económica, financiera, monetaria y fiscal, que en el momento de su entrada en vigor, han modificado el escenario en el que se mueven los agentes que toman parte en las operaciones tanto de leasing como de renting.

La variación ha sido tan importante que los propios productos, leasing y renting, han evolucionado adaptándose en cada momento al nuevo marco legal.

### **¿Cómo se ha desarrollado?**

La tesis pretende analizar el impacto de diversas medidas de política económica sobre la evolución del leasing y el renting en el sector automoción en España. Para ello se ha considerado oportuno estudiar el leasing en general desde sus inicios, ya que su origen es una de las razones de su éxito y desde luego, su evolución en el sector automoción no es ajena a este hecho.

La tesis se estructura en tres grandes capítulos complementados con un primer capítulo de introducción, donde se centra el tema y establece el método utilizado, un capítulo final de conclusiones donde se desarrollan los resultados del trabajo y una addenda en la que se incluye un modelo econométrico.

Tras la introducción, el capítulo 2 analiza el leasing en general, desde su aparición, las razones por las que surge, los problemas con los que se encuentra y su evolución en el período estudiado. También en este capítulo, se dedicará especial atención al caso español, viendo cómo las normas jurídicas, financieras, contables, fiscales y técnicas afectaron a cada producto, que evolucionó hasta su definición actual. Todas estas normas desarrolladas por el *policy maker* hicieron que el leasing que se realizó al comienzo del período no fuese igual que el que se contrata en estos momentos. Esta es la razón por la que se hará una detallada descripción de los productos indicando los motivos y orígenes de cada una de sus características. En este sentido, hay que mencionar que si bien en el caso del leasing financiero se ha realizado una

importante labor de recopilación de información, en el caso del leasing operativo en el capítulo tercero y del renting en el cuarto, este documento constituye una aportación nueva, ya que no existen manuales de renting y leasing operativo. Esto es debido, a juicio del doctorando, a lo novedoso del primero y al escaso negocio del segundo. Este análisis previo aclara el porqué se divide el período analizado en dos capítulos independientes. En él se describen, como se ha mencionado anteriormente, las diferentes medidas de política económica que afectan directamente a los sectores analizados y sus posibles implicaciones sobre sus niveles de negocio.

Este trabajo no pretende constituir un análisis exhaustivo de los aspectos fiscales, jurídicos, contables o económicos de cada producto, sino el ver cómo estos aspectos han evolucionado a medida que el *policy maker* ha ido desarrollando nuevas normas.

En el capítulo 3 se analiza la evolución de los dos productos, el leasing en sus dos vertientes, el financiero y el operativo, y el renting, en el sector automoción en el período comprendido entre 1.981 y 1.990 fecha en la cual la crisis, tanto global como del sector automoción comienza a aparecer y provoca una importante reducción en las tasas de crecimiento de los volúmenes de inversión a través de estos sistemas. Como punto de partida se realiza un estudio específico de los dos tipos de leasing en el sector automoción. Se realiza, como se ha señalado, una detallada descripción del leasing operativo y de los diferentes componentes de la cuota del mismo enfocada al sector



automoción. La razón fundamental de lo exhaustivo de esta descripción es la inexistencia de manuales o documentos que lo hagan. Por otro lado es necesario conocer en detalle el leasing operativo para entender su importante relación con el renting. Este último no se analiza en este capítulo ya que no existía de forma significativa en este primer período. Se ha tratado de no ser excesivamente reiterativo en algunos aspectos que, al haber sido ya contemplados a nivel general en el capítulo anterior, se analizan en este para el caso concreto del sector automoción.

El capítulo 4, tras una detallada descripción del renting en el sector automoción con datos del sector, de fabricantes, consumidores y entidades financieras, analiza la evolución del leasing operativo, del financiero y del renting en el periodo 1.991-2.000 y el impacto que sobre ellos suponen diversas modificaciones en el marco financiero, monetario y fiscal entre otros. También se mencionará la existencia de alguna fórmula alternativa que, aunque aún está en sus comienzos, presenta a juicio del doctorando, un gran futuro.

En el capítulo 5, se exponen las conclusiones a las que se llega después de analizar la evolución de los productos mencionados en el sector automoción. Estas conclusiones dejan abiertas vías de estudio para futuras investigaciones que, dada la naturaleza e importancia del sector tratado, sin duda se realizarán. Se incluyen en este capítulo, algunas reflexiones sobre el

futuro de las fórmulas estudiadas, de sus problemas y consecuencias sobre el sector automoción en su conjunto.

En último lugar, se incluye una addenda, en la que se desarrolla un modelo econométrico que trata de completar los fundamentos teóricos de este trabajo con una base matemática.

Antes de la bibliografía, se incluyen una serie de anexos sobre jurisprudencia, contabilidad, comunidad europea.

A nivel general conviene mencionar que la metodología utilizada para el leasing financiero se ha basado en la recopilación de documentación vertida en diversos manuales, y de la obtención de datos estadísticos sobre el sector y la vinculación de la información así obtenida con los principales cambios en la regulación del producto, analizando el impacto sobre el mismo. En el caso del leasing operativo y renting, ha sido necesario acudir a fuentes divulgadoras que recogen opiniones valorables de representantes de las principales entidades del sector en una actividad eclosionante y rápidamente expansiva. Opiniones que han sido directa y debidamente contrastadas con los autores por parte del doctorando.

Se ha consultado para ambos productos la Base de Datos de Tesis Doctorales (TESEO) del Ministerio de Educación Cultura y Deporte. Estas consultas se han realizado en diversas fases del trabajo, siendo la última en

noviembre de 2.001. En todo momento se confirma la inexistencia de tesis doctorales que puedan suponer un solapamiento con la presente, en esta base de datos.

### **¿Cuál es la aportación de esta Tesis?**

Si al final de esta tesis sobre las dos fórmulas mencionadas aplicadas al sector automoción se consigue evidenciar la importante relación que, aparte de la crisis, han tenido las medidas de política económica sobre el nivel de actividad de ambas, se habrá obtenido el primero de los objetivos. Este es el motivo por el que esta tesis se presenta en el Departamento de Economía Aplicada III de la Universidad Complutense de Madrid, especializado en política monetaria y financiera.

Si además se consigue aclarar un poco más el significado real del renting y entender sus diferencias con el leasing en España, se aporta luz sobre las posibles tendencias de ambos productos planteando líneas de investigación sobre el desarrollo tanto de sistemas de financiación como del peso específico del sector automoción en la economía, se conseguirá que el esfuerzo realizado en la elaboración de esta tesis no haya sido en vano.

Sobre la base de la bibliografía consultada y del conocimiento personal del tema se han planteado una serie de problemas que, aunque aun no han surgido de forma significativa en España, la experiencia en otros países nos advierte de su inminente aparición en el medio plazo.

Se ha pretendido, con todo lo mencionado, dar una visión general, profundizando en los aspectos que se han considerado más relevantes para

explicar la evolución. No se ha tratado, en forma alguna, de agotar los temas en ninguno de los capítulos, algo que sería excesivamente ambicioso, sino que se ha intentado dar una visión panorámica del tema tratado.

**La transición del Leasing financiero – Leasing Operativo– Renting. ¿Una consecuencia de las medidas de política económica? El caso del sector automoción en España: 1.981 – 2.000.**

Capítulo 1  
INTRODUCCIÓN

## 1.1. PRESENTACIÓN

La normativa jurídica, fiscal, mercantil, monetaria, etc. afecta de forma determinante a la elección del sistema de acceso a un vehículo automóvil por parte, tanto de personas físicas como de personas jurídicas<sup>1</sup>.

Las medidas como ayudas en zonas deprimidas, “planes renove”, aceleración de amortizaciones, deducción por inversiones entre otras, hacen que la decisión se pueda inclinar hacia alguna de las alternativas de adquisición de vehículos existentes e incluso que se consideren posibilidades hasta este momento desconocidas.

En una primera aproximación, parece fácil establecer que hoy en día las alternativas más habituales son:

- Compra con financiación propia
- Compra con financiación ajena (préstamo o crédito bancario, o financiación del distribuidor mediante compraventa a plazos)
- Leasing financiero
- Leasing operativo
- Renting

---

<sup>1</sup> Obsérvese que se utiliza el término “acceso” y no “adquisición”. Como se verá a lo largo de esta tesis esta es una distinción fundamental.



La importancia del sector automoción a nivel nacional es de especial relevancia, no sólo en cuanto a la aportación directa al PIB que representa, sino también por el desarrollo de las actividades auxiliares y complementarias que este sector arrastra y que incluye entre otras: seguros, talleres, fabricación de repuestos, accesorios, obras públicas, etc..

Su gran peso específico en la economía de numerosos países hace que su desarrollo sea uno de los objetivos de la política económica de muchos de ellos. Por ello, ante la situación del sector, en grave crisis durante los primeros años de esta década de los noventa, no sólo en España sino también en la mayoría de los demás países europeos, se han promulgado una serie de normas dirigidas a potenciarlo y protegerlo, y se han creado nuevas fórmulas que posibilitan el uso de los vehículos.

Entre las medidas tomadas se encuentran algunas encaminadas a favorecer la instalación de fábricas de compañías extranjeras, las subvenciones a empresas automovilísticas en períodos de crisis, la participación de algunos gobiernos en el capital de ciertos fabricantes, normativas cuyo objetivo es facilitar el acceso al automóvil mediante nuevos sistemas de financiación, los “planes renove”, etc.

En esta tesis se analizan tres alternativas de acceso a los vehículos. En concreto, el leasing financiero, el leasing operativo y el renting. Las tres son fórmulas relativamente novedosas y se han visto significativamente afectadas

por determinadas medidas económicas que se han implantado en los últimos veinte años.

El período que se analiza es el que comienza con la adolescencia del leasing en 1.981 hasta el final de 2.000. La razón de la elección de este período está en que 1.981 supone el inicio de las series históricas de leasing en automoción, series que muestran que en 1.981 el sector estaba aún en un período de implantación. Adicionalmente porque durante estos veinte años el leasing ha sufrido las consecuencias de la aplicación de una serie de medidas de política económica que han afectado a su nivel de actividad. Se tratará de analizar su evolución, sus aspectos económicos y el proceso seguido en España hasta llegar a la situación en que las tres alternativas se encuentran a finales de 2.000.

El denominador común será, como ya se ha apuntado, además de la marcha de la economía, una serie de medidas tanto de política financiera, monetaria y fiscal como de normas de funcionamiento, garantía, control y limitaciones, que determinarán el desarrollo, expansión y/o recesión de alguno de ellos.

## 1.2. ALTERNATIVAS PARA LA ADQUISICIÓN DE VEHÍCULOS

Históricamente, la adquisición mediante el pago al contado de los vehículos fue la primera fórmula de acceso a este bien<sup>2</sup>.

La compra con documentos de pago debidamente aceptados supuso la siguiente alternativa, en la que el vendedor, fabricante o distribuidor, financiaba la operación, apareciendo rápidamente la financiación bancaria. Hasta ese momento las ayudas al desarrollo del sector se habían limitado a la producción de vehículos por empresas con un mayor o menor grado de participación pública, que en muchos casos competían con los fabricantes privados. Esta actuación se justificaba por el hecho de considerar el vehículo como un bien que debería estar al alcance de la mayoría de los ciudadanos.

Si la propiedad del vehículo no era posible, debido a la incapacidad financiera y no había necesidad de utilización del vehículo de forma constante, el alquiler del mismo por esos cortos períodos era sin duda, y es aún hoy, la mejor alternativa. En un principio sólo existía esta posibilidad a elevados precios e incluía el conductor (lo que no dejaba de ser un servicio de taxi). Muy pronto apareció la fórmula del alquiler sin conductor que, si bien se desarrolló

---

<sup>2</sup> No se entrará a analizar formas de financiación anteriores, ya que, por un lado habría que remontarse al Derecho Romano y por otro lado el automóvil ha "nacido" en este siglo, y no siendo este trabajo un estudio jurídico del tema, no se profundizará en este aspecto.

muy rápidamente en los Estados Unidos de América o en el Reino Unido, tardó en arraigar en nuestro país<sup>3</sup>.

Posteriormente aparecieron nuevas fórmulas como:

#### 1 El leasing.

Con sus dos vertientes, financiero y operativo. Dentro de estas existen ciertas variantes como el lease-back que son objeto de análisis en esta tesis.

#### 2 El renting.

Un sistema que en sus diferentes modalidades está experimentando un fuerte crecimiento. No es estrictamente una operación de adquisición de un vehículo, sino un alquiler con una serie de peculiaridades importantes. Sin embargo al ser alternativa clara a operaciones financieras "stricto sensu" en el mercado del automóvil, se estudia en este trabajo que pretende analizar los efectos de la política económica en la evolución de las diferentes alternativas planteadas.

---

<sup>3</sup> Este sistema se desarrolló rápidamente en el este de los Estados Unidos de América, donde las compañías pioneras como Hertz, Avis, Budget,... crearon el denominado "rent a car" y en la actualidad lideran el mercado de este alquiler a corto plazo.

La consolidación del leasing como instrumento financiero<sup>4</sup> con una importante incidencia en la formación bruta de capital fijo se produce durante los últimos años de la década de los 80 (Mayes, D. & Nicholas, C., 1.988, pg. 91)<sup>5</sup>.

En lo referente al renting, un análisis detallado del mismo implica un conocimiento previo del concepto leasing y más particularmente del leasing operativo, sin el cual sería difícil desarrollar este trabajo.

Para el estudio se ha consultado una extensa bibliografía que se acumula en torno a diferentes fechas. En ambos productos, aumenta el número de documentos en paralelo al desarrollo de la actividad. Así hasta finales de los ochenta se dispone de una amplia variedad de documentos sobre el leasing, comentando la evolución del mismo y sus perspectivas, proliferando también, como se ha mencionado en el prólogo, los artículos de profesionales y directivos, de entidades de leasing operativo y renting, en determinadas revistas del sector<sup>6</sup>, que a falta de bibliografía económica se han incluido por la relevancia de las opiniones en ellos vertidas para entender la situación de

---

<sup>4</sup> En 1.990 alcanzó el billón de pesetas en operaciones realizadas en ese ejercicio y los dos billones de pesetas en lo que a saldo de crédito vivo al final del período se refiere. El año 1.989 llegó a representar el 28 % del total de las inversiones en bienes de equipo. Asociación Española de Leasing.

<sup>5</sup> Señalaban, ya en 1.988, dos efectos inmediatos del impacto del leasing sobre la economía británica a nivel macroeconómico: el volumen y la velocidad de la inversión.

<sup>6</sup> Principalmente nos referimos a revistas como: "Su dinero" y "El Economista".

ambos productos ante los cambios que les han ido afectando. Posteriormente las referencias bibliográficas se reducen drásticamente. Algo parecido ocurre con el renting, del cual aparecen escasas menciones en publicaciones y documentos de naturaleza académica y/o profesional en los ochenta y principios de los noventa, aumentando considerablemente el número de referencias a partir de 1.995. Los escasos estudios científicos sobre el tema no aparecen hasta mediados de los noventa, coincidiendo con el desarrollo real de esta actividad<sup>7</sup>. Por esta razón algunos de los datos utilizados han sido informes públicos de las empresas más representativas del sector e información y opiniones obtenidas personalmente de las citadas compañías y entidades<sup>8</sup>. Se ha tratado de huir de artículos de prensa relativos a los productos mencionados, por no considerarlos precisamente documentos científicos para incluir en esta tesis.

Para la mejor comprensión de los efectos que las diferentes normas de política económica sobre el leasing y el renting, se ha procedido a realizar una detallada descripción de ambos productos específica para el sector automoción, algo completamente novedoso en el caso del leasing operativo y el renting, lo cual supone una aportación de esta tesis.

---

<sup>7</sup> Ver Astorga Sánchez, J.A. 1.995, Fernández Inglés, J. 1.995 y Pérez López, E. 1.997.

<sup>8</sup> La Asociación Española de Renting, a diferencia de la de Leasing no dispone aún de departamento de información externa ni de memoria oficial, por lo que los datos mencionados se han obtenido directamente de su Secretario General.

Al margen del renting como arrendamiento puro del vehículo, están apareciendo los embriones de nuevos productos que sin duda eclosionarán en el futuro por cuanto no se dirigen sólo a las empresas y profesionales, sino también a los particulares. Este importante matiz se pone de relieve al comprobar que el número de vehículos turismos de empresa no alcanza el 10% del parque de turismos en España<sup>9</sup>.

En este estudio se verá la evolución del leasing, tanto financiero como operativo, del renting y se plantearán nuevas fórmulas que están apareciendo, de las que aún no disponemos de bibliografía significativa<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup> Según datos de la Dirección General de Tráfico para 1.996, el parque de vehículos turismos en España a 31 de diciembre ascendía a 14.753.809. El informe de Avis Fleet Service relativo a ese año, en un estudio comparativo del número de turismos de empresa en diferentes países europeos, señala que en España se sitúan en esa fecha en torno a 1.300.000 unidades, lo que supone un 8,81% sobre el total. Cuatro años mas tarde las estimaciones de la misma compañía se elevaban a 2.096.000 unidades, superando el 12 % del total del parque de vehículos turismos.

<sup>10</sup> En efecto, para la descripción y planteamiento de estos productos, alguno de los cuales han aparecido incluso durante 1.999 y 2.000, se ha tenido que recurrir a la información suministrada por las entidades que lo ofrecen, ya que ni jurídica ni mercantilmente se ha encontrado referencia alguna.

**Capítulo 2**

**EL LEASING**





## 2.1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo, se tratará de establecer el origen del leasing, las causas que originaron su aparición, fines, definición y tipología a nivel conceptual. Para ello se realizará una recopilación de la información relevante existentes en los documentos consultados, con objeto de analizar el impacto de las medidas de política económica y las diferentes normas que han regulado el leasing desde sus inicios. Posteriormente se examinará su llegada a España y el impacto que sobre el producto y su nivel de negocio tienen las diversas normas de política económica que se van establecer en el período estudiado. No se entra aún en el sector automoción, ya que se han de sentar las bases para su estudio en los dos temas posteriores.

Existen diferentes definiciones de leasing en la literatura especializada en el sector. Estas definiciones no son coincidentes, por lo que se analizarán para posteriormente explicar cómo funciona esta forma de financiación, donde aparece, cuando, porqué y para qué.

El término "leasing", no es un término de significación homogénea dentro de la literatura financiera. Tampoco en la Unión Europea existe homogeneidad en el tratamiento jurídico contable y fiscal del leasing, de forma que existen

diferencias importantes en los contratos y en la práctica. Estas diferencias explican la dificultad en la armonización de la legislación aplicable<sup>11</sup>.

El vocablo inglés "leasing", del verbo *to lease*, significa arrendar, por lo que la denominación que resulta de su traducción ha de considerarse genérica.

La traducción del vocablo no ha sido la misma en todos los países. Así por ejemplo, en Francia se utiliza el "crédit bail" o crédito arrendamiento, aunque hay autores que utilizan el "equipment bail" que literalmente significa equipamiento arriendo, otros proponen el término "location amortissement" que significa arriendo amortización.

Traducciones al castellano, más o menos adecuadas y que fueron utilizadas en los primeros contratos y recogidas por diferentes autores de la bibliografía con la que se ha trabajado, han sido: arrendamiento-venta, préstamo-arriendo (Antolinez, S., 1.990, pg. 71)<sup>12</sup>, alquiler-financiación, préstamo-locativo, préstamo-alquiler, crédito-arrendamiento, locación-venta o arrendamiento-financiero. Estas definiciones tratan de recoger la naturaleza real de este producto, siendo la última la utilizada, en la legislación española.

---

<sup>11</sup> En el Diario Oficial de las Comunidades Europeas Nº C 250/5 de 14.9.93 ya se hace mención a la dificultad que entraña no sólo la traducción del término, sino también los intentos de armonización del concepto.

<sup>12</sup> Señala que en algunos países el término leasing se utiliza para definir arrendamiento con opción a compra, dejando el término renting para el alquiler convencional.

En la practica, no obstante, el término anglosajón no ha sido traducido (Soley Sans, J., 1.993, pg.7).

El término leasing es utilizado mayoritariamente en Europa aunque la legislación de los diferentes países ha definido productos muy diferentes. El derecho de Estados Unidos de América, utiliza los términos *finance lease* o *lease intended as security* (Godreau, M.J., 1.999, pg. 20).

## 2.2 ORÍGENES DEL LEASING

Aunque no hay una unidad de criterio sobre el momento en el que aparece el leasing, todos los autores coinciden en que, en su acepción más amplia, tiene sus orígenes en los Estados Unidos de Norteamérica<sup>13</sup> y su nacimiento se produce en el seno del tráfico mercantil debido a las peculiaridades del crédito a largo plazo que precisaba nuevas garantías para desarrollarse.

Las primeras compañías de leasing fueron los departamentos comerciales de las mismas empresas industriales, o filiales de ellas, que encontraron en este sistema una salida interesante para su producción: medios de transporte, vagones, remolques, cisternas, camiones, barcos, etc. Concretamente este sistema se utilizó en ese país a finales del siglo pasado por los fabricantes de los medios de transporte, y a principios de este siglo por las compañías de telecomunicaciones. Más tarde algunos bancos y establecimientos financieros, se agruparon para crear nuevas sociedades, con autonomía completa frente a las productoras de los bienes arrendados.

---

<sup>13</sup> Su origen fueron los procedimientos de financiación del material ferroviario, conocidos desde 1.880 como Equipment Trust Agreement o Philadelphia Plan.

Los integrantes de la denominada “Declaración de Sevilla” consideran que en Europa, el leasing apareció en el siglo XIX mediante un contrato firmado por la British Railway Waggons<sup>14</sup>.

La primera operación de leasing con fines financieros se realizó en 1936 por una cadena de supermercados californianos - Safeway Stores Inc.- bajo la fórmula de “sale and leaseback” o retroleasing. Desde entonces en este país, y principalmente en los años 50, aparecieron empresas que se hicieron cargo de la financiación y del riesgo de la inversión (Miller, M.H., y Upton, C.W., 1.976, pgs. 761-785). En estos años se produjo en los Estados Unidos de América una liberalización que permitió amortizaciones dos veces más rápidas que las que permitía el método lineal y que junto al desarrollo tecnológico que se produjo, elevó hasta niveles insospechados el coste de los equipos y el riesgo de una rápida depreciación, lo que supuso un escenario ideal para el leasing.

En los primeros años 60 el crecimiento de los contratos de leasing en los Estados Unidos de América se atenuó, debido a una legislación menos rigurosa en materia de amortizaciones. En 1.962 vuelven a flexibilizarse las amortizaciones y a su vez se introduce una deducción por inversiones (el investment tax credit, I.T.C.) de un 7 %, que llega al 10 % en 1.975. Posteriormente las empresas de leasing se han visto afectadas por un gran número de normas contables, fiscales y financieras que han facilitado en mayor

---

<sup>14</sup> La Declaración de Sevilla se realizó en la Convención de Leaseurope de 1.983 (9-11 de octubre de 1.983).

o menor manera su expansión (Myers, S.C., Dill, D.A., y Bautista, A.J., 1.976, pgs. 799-819).

Destaca entre todas estas normas la "Consumer Leasing Act". Es la regulación aplicable en leasing de automoción revisada en 1.996 por la "Federal Reserve Board" para proteger a los consumidores (Jaworski, Robert M., 1.997), pero que se juzga insuficiente (Cubita, P.N. y Gelb, J., 1.997). Esta regulación obliga a todos los estados miembros a adaptarse a los requerimientos establecidos en ella (Juffernbruch, T. K. y Rojc, K., 1.997). La regulación específica de leasing de automóviles, tiene su antecedente en la "Motor Vehicle Retail Leasing Act" neoyorkina, aprobada en 1.995, que supuso una mayor garantía para los consumidores que accedían al automóvil a través del leasing (Cubita, P. N. y Gelb, J. W., 1.995). No obstante otros estados ya habían revisado las normas aplicables al leasing de automóviles, dada la insuficiente protección que la "Consumer Leasing Act" de 1.976 otorgaba a los consumidores (Hudson, T. B., 1.995).

Incluso con la nueva regulación las operaciones de leasing todavía son complicadas para los consumidores, quienes en muchos casos aún no saben cómo se calcula la tarifa que se les aplica. A pesar de ello en 1.999 uno de cada tres automóviles matriculados en Estados Unidos se adquirió mediante una operación de leasing (Burgess, D. O., 1.999).

### **2.3. CAUSAS DE LA APARICIÓN DEL LEASING**

El proceso de innovación financiera dio origen, entre otros, a productos como el leasing. Este proceso se enmarca dentro de los profundos cambios que han experimentado los mercados financieros debido al desarrollo tecnológico, la desregularización y la internacionalización de los mismos.

El proceso innovador mencionado se ha reflejado en dos vertientes:

- La creación de nuevos instrumentos que amplían la gama de activos ofertados, contribuyendo a hacer el mercado más completo y eficiente.
- El cambio estructural que ha modificado las técnicas de funcionamiento y negociación en unos mercados menos regulados y más internacionalizados.

En algunos casos la innovación financiera responde al deseo de eludir las restricciones legales o tecnológicas. En otros casos, esta innovación obedece a estrategias competitivas, como respuesta a oportunidades de beneficio detectadas por algunas entidades, que tienen su origen en ineficiencias de la intermediación financiera y/o en la existencia de mercados financieros incompletos.

El rápido desarrollo experimentado por el sector del leasing en los Estados Unidos de América se debió a una serie de circunstancias de este país en esos momentos (Coillot, J., 1.974, pgs. 3 - 5):

- La existencia de un mercado de capitales a medio plazo muy restringido<sup>15</sup>.
- Una legislación fiscal muy restrictiva en lo que a amortizaciones se refiere.
- Una situación económica muy próspera, con altas tasas de beneficios
- Empresas obligadas a una rápida renovación de sus equipos debido al vertiginoso progreso tecnológico y científico.

El leasing en los Estados Unidos de América, superó los 100.000 millones de dólares americanos en 1.988, casi triplicando los 35.000 millones de dólares americanos de 1.982<sup>16</sup>. Estos crecimientos se debieron en parte a la

---

<sup>15</sup> Las imperfecciones del mercado de capitales como una de las causas que motivaron la aparición del leasing, se analizan en Nguyen y Sharpe (1.995).

<sup>16</sup> El crecimiento fue espectacular, los volúmenes fueron: 80 millones de dólares americanos en 1.955, 400 millones en 1.960, 6.000 millones en 1.970 y 35.000 millones en 1.982. Varios modelos teóricos han sido desarrollados para el estudio de este crecimiento en los Estados Unidos de América. (Schallheim, J.S., Johnson, R.E., Lease, R.C. y McConnell, J.J., 1.987, pgs. 45-67), también en (O'Malley, M.P., 1.992, pgs. 2-30) y (Lewellen, W.G., Long, M.S. y McConnell, J.J., 1.976, pgs. 788-798).



garantía que tienen todas las operaciones de leasing frente a las otras alternativas, esto es, que el bien objeto del contrato se encuentra garantizando la operación (Cudworth, E.F., 1.989, pgs. 29-36). De hecho parte de las pérdidas sufridas en el periodo 1.987-1.993 por los bancos y otras instituciones en el mercado del crédito a las pequeñas empresas se debe a la mayor cuota que obtienen en este mercado las entidades de leasing tal y como pone de manifiesto el "National Survey of Small Business Finances" (Cole, R. A., Wolken, J. D. y Woodburn, R. L., 1.996).

Alguna de las compañías estadounidenses con mayor crecimiento en los inicios son, U.S. Leasing, Boothe Leasing Corporation<sup>17</sup>, National Equipment Rental<sup>18</sup>, Equilease, Hudson Corporation, Lease Plan International y American Industrial Leasing (Chulia Vicent, E. y Beltrán Alandete, T., 1.989, pg. 12).

El leasing se ha convertido en una alternativa financiera más en muchos otros países<sup>19</sup>.

---

<sup>17</sup> Creada por D.P. Boothe Jr. Dueño de una fábrica de alimentos, que en 1.952, y debido a la gran demanda por parte del ejército de los Estados Unidos de América, hubo de instalar nueva maquinaria. Ante la negativa de los bancos a financiar la operación, crea la U.S. Leasing. Dos años más tarde, la U.S. Leasing financiaba bienes de equipo por valor de 3 millones de dólares americanos. La necesidad de recursos financieros para continuar su crecimiento, llevó a Boothe a crear la Boothe Leasing Corporation.

<sup>18</sup> Dedicada principalmente a arrendar todo tipo de maquinaria de construcción y obras públicas.

<sup>19</sup> En Alemania supone el 14.1 % del total de inversiones (Gondert, H.G., Rutzel, G. y Weinand-Harer, K., 1.998).

El leasing surge pues como un nuevo producto financiero, que permite el acceso a bienes de inversión a entidades o incluso países que previamente no podían ni plantearse la adquisición o el uso de estos bienes. En esta línea el suplemento especial de la revista especializada *Euromoney* señalaba:

" The attractions of leasing are spreading worldwide. Some of the most recent recruits to leasing include Greece, Pakistan and Turkey. Although these industries are still limited in what they can do, the establishment of leasing is considered an important step in modernising the credit systems and promoting investments.

Even the socialist countries, with their huge debt problems, are recognising that they can use leasing to acquire equipment to modernise their economies without overstepping their plan budgets" <sup>20</sup>.

Su expansión en los países emergentes varía en función del interés y apoyo que le hayan prestado las autoridades<sup>21</sup>, de la situación económica de los mismos y del dinamismo de la clase empresarial pero en casi todos ha tenido un importante crecimiento (Carter, L., Barger, T. & Kuczynsky, I., 1.997).

---

<sup>20</sup> Editorial titulado " A success story of the 1.980s " del suplemento de la revista *Euromoney* del mes de marzo de 1.989, titulado " Leasing Unleashed ".

<sup>21</sup> En el caso de Nigeria, Swamy (1.998) propone la creación de consorcios entre las instituciones financieras y los inversores no residentes para incentivar las operaciones de leasing.

Tal y como señalan, el apoyo de las autoridades se traduce en el desarrollo del marco jurídico y fiscal en el que se encuadra el producto en cada país.

No obstante debe considerarse que los países emergentes, con mayor potencial de crecimiento y rentabilidad presentan mayores riesgos<sup>22</sup>.

La convención de Unidroit ha supuesto la reducción de las limitaciones de las operaciones de leasing a nivel internacional mediante la homogeneización legal de las mismas, lo que permitirá un mayor desarrollo de estas operaciones especialmente en países que necesitan mejorar su equipamiento industrial y su infraestructura agrícola (Stanford, M. J., 1.999).

Recientemente se han apuntado otras razones, distintas a las expuestas hasta ahora, que explican los motivos por los que una compañía decide acudir al leasing como medio de financiación. Entre estas se encuentran:

1. La participación del Consejo de Administración en el capital de la compañía. Se ha encontrado que cuanto mayor es esta participación, mayor es la tendencia de estas compañías a recurrir al leasing (Mehran, H., Taggart, R. A. y Yermack, D., 1.999).

---

<sup>22</sup> Un análisis en mayor profundidad de las oportunidades y riesgos se encuentra en Becker y Rosen (1.997). Específicamente para países en transición hacia economías descentralizadas es una solución eficaz y eficiente para los prestatarios, como ponen de manifiesto Lewellen y Long (1.999).

2. El valor del contrato de leasing como opción call. Sin tener en cuenta este valor no se pueden realizar comparaciones entre operaciones de leasing y de compra (Miller, S. E., 1.995).
3. El tamaño de la empresa. Algunos estudios sugieren que cuanto mayor es el tamaño de la empresa, menor es su tendencia a recurrir a las operaciones de leasing (Adams, M. y Hardwick, P., 1.998).
4. El nivel de competencia en el mercado. El mercado automovilístico de los Estados Unidos se ha contrastado que cuanto mayor es el nivel de competencia en el mercado las empresas recurren en menor medida al leasing para colocar sus automóviles (Desai, P. S. y Purohit, S., 1.999).
5. Rapidez de depreciación de los activos. Las empresas de automóviles en concreto, estarán mas incentivadas a recurrir al leasing si la tasa de depreciación de los automóviles alquilados es menor que la tasa de depreciación de los automóviles vendidos (Desai, P. S. y Purohit, S., 1.998).
6. El tipo impositivo marginal que soportan las empresas. Cuanto mayor es este, en mayor medida las empresas recurren al leasing (Shanker, L., 1.997).

El leasing debe ser considerado como un sistema alternativo y a la vez complementario a la financiación ajena tradicional, ya que, como veremos, el usuario incurre en obligaciones económicas fijas que debe cumplir o, en caso contrario perdería los derechos de utilización del bien.

## 2.4. LA FINALIDAD DEL LEASING

La cuestión real a estudiar en este punto es si el leasing sirve realmente para algo, esto es, si ha aportado algo nuevo al mercado.

Existen diferentes enfoques sobre este tema, los más extremos son:

- ♦ El que considera el leasing como una especie de "panacea universal" financiera que resuelve perfectamente, y mejor que cualquier otra fórmula, todos los problemas financieros de una empresa.

Para los defensores de este enfoque el leasing sólo tiene ventajas y plantean incluso su total capacidad de sustituir a las demás fórmulas de financiación existentes.

- ♦ El que critica el leasing, argumentando que es una financiación excesivamente cara<sup>23</sup>, no viendo ventaja alguna en estas operaciones.

Se podría definir el leasing como una fórmula intermedia, como una alternativa de financiación que el empresario puede usar de forma

---

<sup>23</sup> El que la empresa de leasing sea más cara que otras fórmulas alternativas se debe a que la financiación de estas compañías no puede ser interbancaria, sino directamente bancaria. Más adelante veremos la manera en que se financian las entidades de leasing y cómo repercuten sus costes a los clientes.

complementaria o alternativa, con los otros sistemas de financiación. La coexistencia de leasing y fórmulas alternativas es la prueba de que ni es una panacea ni es algo a despreciar (Smith, C.W. & MacDonald Wakeman, L., 1985, pg. 907).

El leasing, surge así como forma de financiación complementaria respecto de los sistemas clásicos de financiación debido a la evolución del propio sistema financiero y empresarial, y permite al usuario utilizar recursos financieros adicionales.

El leasing, como se verá más adelante "vende" amortizaciones, y su fin último es la financiación de los bienes <sup>24</sup>.

La realidad nos pone de manifiesto que los volúmenes que se mueven a través de este sistema son tan impresionantes que la rentabilidad ha de existir tanto por el lado del arrendatario como por el lado del arrendador. Es de destacar su presencia en sectores clave como la aviación, material ferroviario, informático, de perforación petrolífera, automovilístico, inmobiliario, etc. <sup>25</sup>.

---

<sup>24</sup> De esta manera describe el Sindicato Nacional del Metal el producto estudiado en 1.966 cuando apenas se habían realizado operaciones de leasing en España. Sindicato Nacional del Metal ( 1.966, pgs. 50 - 51 )

<sup>25</sup> La Japan Leasing Corporation (JLC) es líder en el leasing operativo de flotas de aviones, con importante presencia también en el de automóviles a través de la Japan Leasing Auto Corporation en el que la compañía japonesa es pionera.

## 2.5. DEFINICIÓN DEL LEASING

Martín Oviedo afirmó que:

"Para que no nos perdamos, a lo largo de cuanto de ahora en adelante vamos a decir, es preciso partir de la idea de que el leasing no es un contrato, ni siquiera un contrato complejo, sino más bien una denominación genérica y convencional para agrupar toda una gama de posibilidades... Nos encontramos más bien ante un conjunto abierto de posibilidades que las sociedades de leasing ofrecen a sus clientes potenciales, dejando siempre a la elección de ambas partes la determinación del instrumento o instrumentos contractuales a aplicar a una determinada operación.... No estamos en definitiva ante una situación unitaria" (Martín Oviedo, J.M., 1.972, pg. 25)<sup>26</sup>.

Después de lo anterior, no debe extrañar el gran número de definiciones que del término leasing se van a encontrar en la literatura especializada en nuestro país, ni siquiera de las numerosas traducciones que del término se han realizado. Sin embargo la heterogeneidad en las definiciones no impide la correcta clasificación de los tipos de leasing.

---

<sup>26</sup> El vacío legal existente en ese momento, originó que se realizaran contratos en muchos casos a la carta, donde el cliente y la entidad de leasing establecían todos los términos. La regulación posterior definió el producto y eliminó este tipo de prácticas.



El fundamento de las operaciones de leasing se basa en que la cesión de uso de los bienes genera una rentabilidad mayor que la que se obtiene por su venta. Es decir, el leasing permite desembarazarse de la preocupación de la amortización, siempre y cuando el empresario no otorgue a la propiedad del bien una gran importancia. Este beneficio derivado del uso y no de la propiedad es lo que impulsa y legitima la aparición del leasing dentro del marco en el que se desarrolla.

El leasing no es un arrendamiento en sentido estricto, y tampoco una operación de financiación convencional. Se trata de una operación de financiación basada en un contrato de arrendamiento. Ante este planteamiento que puede parecer paradójico, cabe establecer dos hipótesis:

- A) Todos los contratos de arrendamiento son operaciones de financiación.
- B) Para que un contrato de arrendamiento sea una operación de financiación ha de cumplir una serie de requisitos.

Es obvio que la hipótesis válida es la segunda, y que los requisitos son:

- La existencia de un bien arrendado<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> En un principio los bienes tenían que ser nuevos a excepción del lease back. Posteriormente se aceptó también el leasing sobre bienes usados.

- La posible transmisión de la propiedad del bien al finalizar el contrato.

En realidad la opción de compra es ajena al origen del leasing, ya que en un principio este surge a través de operaciones denominadas "full pay out lease", en las que la propiedad se transmitía automáticamente al final del contrato con el último pago. Fue la intervención del legislador, principalmente por motivos fiscales, la que incluyó la opción de compra dando origen a las "non full pay out lease".

Así aparecen diversos tipos de contratos que permitían el uso de los bienes a los usuarios por un tiempo determinado sin asumir los riesgos y cargas derivados de su adquisición (Lewis, C.M. y Schallheim, J.S., 1.992, pgs. 497-511). De estos tipos de contrato nacerá el leasing operativo<sup>28</sup> y el renting. Para el denominado *financiamiento lease*, ya llamado por Vancil leasing financiero en 1961 (Vancil, R.F., 1.961, pg. 122)<sup>29</sup>, se constituyeron empresas cuyo único fin era realizar operaciones financieras de cesión de bienes<sup>30</sup>.

---

<sup>28</sup> Surgieron así la United States Shoe Machinery Corporation, y la conocida International Business Machines (I.B.M.), entre otras.

<sup>29</sup> Definió el leasing financiero, por oposición al operativo, resaltando el carácter de intermediarios financieros de las sociedades que lo practicaban.

<sup>30</sup> Es el caso de la Brokers & Banker Lessors, totalmente desligada de los fabricantes de material, cuya única misión consistía en "financiar" la adquisición de los bienes y cederlos a un tercero, usuario, manteniendo la propiedad como garantía.

El bien objeto de este nuevo tipo de operaciones debería "producir" un rendimiento suficiente como para cubrir el coste de la amortización más los beneficios esperados, con lo cual el bien se "autofinancia". De este modo se cumple la regla de oro del leasing: "pay as you earn"<sup>31</sup>.

En la práctica, existen operaciones de leasing, que no generan ese rendimiento, ya que no se destinan a actividades industriales o profesionales, sino a consumo privado.

Surge aquí un primer dilema de tipo económico, ya planteado por Carlos Vidal Blanco, y es el siguiente:

"Si los inmuebles son bienes que normalmente en el transcurso del tiempo se revalorizan, y los bienes muebles se deprecian, ¿no es más razonable invertir el capital en bienes inmuebles que se revalorizan y alquilar la maquinaria y los equipos que se deprecian?" (Vidal Blanco, C. 1.977, pgs. 77 - 81)<sup>32</sup>.

Es decir, se debería retribuir a los factores a medida que producen. Así, al igual que hacemos con el factor trabajo, que no es retribuido con

---

<sup>31</sup> Sin embargo el "pay as you earn" no puede considerarse exclusivo del leasing, ya que afecta también a los arrendamientos. Quien arrienda un bien espera obtener unos beneficios superiores al coste.

<sup>32</sup> La lógica era aplastante, y las razones por las que esto no se llevara a cabo están más del lado de las empresas de leasing que de los profesionales y empresarios.

anticipación, se debería retribuir al factor capital cuando produce y no por adelantado<sup>33</sup>.

La realidad es bien distinta, y hoy día, se suelen alquilar las oficinas, las naves, los almacenes, los garajes, etc., y en cambio se compra en firme la maquinaria.

Se sabe pues que los equipos y las instalaciones complejas, producirán más y mejores productos dependiendo de la tecnología y de la antigüedad, pero en ningún caso de la titularidad de su propiedad. De lo anterior se deduce que lo importante no es la propiedad de los bienes, sino su utilización, y en este sentido, el leasing representa una solución derivada de la evolución, tanto del sistema financiero, como de la mentalidad de los inversores.

Según Pérez Ruiz:

"Ningún equipo industrial ni ningún bien en general produce beneficio a su propietario por el mero hecho de poseerlo, sino por su utilización. En este hecho descansa la filosofía del leasing" (Pérez Ruiz, T., 1.970, nº 85).

---

<sup>33</sup> Aun hoy las operaciones de leasing no tienen el mismo tratamiento en todos los países. En el caso de la Unión Europea, algunos Estados miembros lo consideran un servicio, y por lo tanto gravado con el impuesto sobre el valor añadido, mientras otros no lo consideran como tal (Murrath, A., 1.997).

En los años posteriores a 1.977, la opinión más generalizada era la que manifestaba Cuesta Rute, quien afirmaba que:

"... en realidad, no existe más negocio básico o fundamental en el leasing que el de la compraventa" (Cuesta Rute, J.M. de la., 1.970, pg. 557).

Esto era debido a la inexistencia de legislación alguna sobre el leasing, y por la aplicación de la Ley 50/1.965 de ventas de bienes muebles a plazos. Posteriormente estas posturas perderán toda su fuerza con la legislación que contempla la figura del leasing tal y como es.

Una variante de las operaciones que ya se ha comentado, aunque no muy fiel a los principios comentados del leasing es el lease-back. Esta operación consiste en que la sociedad de leasing adquiera un bien, que en ese momento está siendo utilizado por su propietario, para simultáneamente realizar una operación de leasing sobre ese mismo bien con el antiguo propietario (Martín Macías, F., 1.987)<sup>34</sup>.

Como se puede ver es una manera de refinanciar la empresa inicialmente propietaria, ya que esta obtiene fondos, ya sea para abaratar los

---

<sup>34</sup> Tal y como ya se ha comentado en el capítulo de introducción, la inexistencia de fuentes académicas sobre el leasing ha hecho necesario acudir a fuentes como la citada, en la que profesionales de este sector incipiente, de rápido crecimiento y sujeto a grandes cambios, participan y aportan las bases de lo que será el leasing actual.

costes financieros o para destinarlos a otros proyectos. Es una operación, en muchos casos, destinada a "arreglar" errores financieros del pasado.

Otra definición acertada es la de Sánchez Parodi, para el cual el leasing es:

" la cesión del uso de ciertos bienes a un empresario, por otro sujeto, la empresa de leasing, que los adquiere o hace construir por expresa indicación del primero con tal propósito. Éste ha de satisfacer como contrapartida al disfrute un canon periódico, con la facultad adicional de acceder a la propiedad de aquellos, a la expiración del contrato, mediante el pago de un precio determinado" (Sánchez Parodi, J.L., 1.989, pg. 27).

El legislador español, lo define como:

" Los contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión de uso de bienes muebles e inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de las cuotas.

Los bienes objeto de la cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales. El

contrato de arrendamiento financiero incluirá necesariamente una opción de compra a su término, en favor del usuario”<sup>35</sup>.

Se tiene pues, un instrumento financiero, realizado por una compañía que paga el precio de adquisición del bien a un distribuidor o fabricante y aplaza su recuperación por el fraccionamiento de los pagos que le realizan los usuarios del mismo.

Los márgenes con los que opera se basan en esa inversión de capital y tiempo y cuyas ventajas o atractivos más importantes son, como hemos visto:

1. Es una fórmula alternativa de financiación que ha de ser utilizada de forma conjunta con otros sistemas de financiación por el empresario.
2. Flexibilidad. Es el sistema de financiación que posiblemente permite adaptarse mejor a las necesidades de los clientes, en lo que a plazo, forma de pago, de amortización, etc.
3. Rapidez. Normalmente las operaciones de leasing son tramitadas en un plazo inferior al de otras operaciones financieras alternativas.
4. No exige inversión inicial, ya que financia el importe completo del bien objeto de la operación, si bien en algunas ocasiones es

---

<sup>35</sup> Apartado 1 de la Disposición Adicional Séptima de la Ley 26/1.988.

necesario el aportar garantías adicionales para la obtención de la financiación completa.

5. Sencillez. Esta característica está reduciéndose en los últimos años, pero la formalización del leasing continua siendo simple y no exige una tramitación complicada.
6. Permite la financiación a largo plazo.

Todo lo anterior y los aspectos fiscales y económicos que se analizarán más adelante, hacen que este sistema sea muy empleado por gran cantidad de empresas, y cada día más por los principales fabricantes y distribuidores de bienes de equipo que encuentran en él un instrumento eficaz para financiar sus ventas.



## 2.6. TIPOLOGÍA DE LAS OPERACIONES DE LEASING

En este apartado se ha realizado una recopilación de información sobre los distintos tipos de leasing. El objetivo de semejante tarea no es el definir el leasing, algo conocido y tratado en múltiples manuales, sino mostrar cómo los conceptos varían en función del momento en el que los autores analizados realizan el estudio. Este cambio conceptual en lo que al producto se refiere, se debe a la aparición de las diferentes normas que regulan y establecen el marco en el que se desarrolla el leasing.

El funcionamiento del leasing difiere dependiendo del tipo de leasing, por lo que es necesario enumerar las distintas variantes y su clasificación.

Normalmente las clasificaciones analizadas de las operaciones de leasing se establecen sobre la base de los siguientes criterios:

- 1.- Por las características de los servicios ofrecidos. Puede ser financiero u operativo, que será la clasificación que se estudie más adelante.
- 2.- Por el procedimiento de la operación. Existen el leasing directo y el indirecto.

3.- Por el tipo de bien objeto del contrato. Se encuentran el leasing mobiliario y el inmobiliario.

4.- Por el plazo de duración. Se distinguen operaciones de leasing a corto, medio o largo plazo.

5.- Otros criterios como son: con o sin interés, múltiple o individual, con o sin servicio de asistencia, con o sin seguro a cargo del usuario, con o sin derecho de renovación (Gutiérrez Viguera, M., 1.987, pgs. 38 - 42).

La primera clasificación se analizará más adelante dentro del estudio de esta tesis. La segunda distingue entre:

El leasing directo es el realizado por el propio fabricante o distribuidor.

Es una operación en la que sólo intervienen dos partes:

- La sociedad de leasing, como arrendador, que compra el bien designado por el futuro usuario.
- El usuario, como arrendatario.

Por esta razón este tipo de operaciones es también conocido con el nombre de leasing bilateral. Ambas partes se ponen de acuerdo para

que la sociedad de leasing, siguiendo instrucciones del arrendatario, proceda a la compra del material.

El leasing indirecto por su parte, es el realizado a través de un intermediario financiero, a propuesta del fabricante o distribuidor, una vez acordada la operación con el usuario. Intervienen, por tanto, tres partes:

- El fabricante o distribuidor, como vendedor del bien, que en muchos casos avala la operación o incluso garantiza la recompra del bien a la compañía de leasing en caso de que el arrendatario incumpla el contrato y esta se vea obligada a recuperarlo.
- El intermediario financiero, como comprador del bien y simultáneamente como arrendador del mismo al usuario.
- El usuario, como arrendatario del bien comprado por el arrendador.

Rojo Ajuria defiende que el leasing financiero directo es:

"irrelevante por imperativos económicos, por lo que al hablar de leasing directo, lo usual será que se trate de leasing operativo" (Rojo Ajuria, L., 1.987, pg. 26).

Este razonamiento se funda en la idea defendida por este autor, que establece que el leasing directo es el realizado mayoritariamente por el fabricante o distribuidor del bien. Por ello establece también que el leasing financiero será habitualmente indirecto.

La tercera clasificación divide el leasing en:

El leasing mobiliario se realiza sobre bienes como:

Bienes de equipo industrial.

Vehículos.

Bienes de consumo duradero.

El leasing inmobiliario se centra en edificios y construcciones.

De estos dos últimos únicamente se estudiará el mobiliario, si bien en la parte dedicada al análisis de los aspectos fiscales se hará alguna mención al inmobiliario<sup>36</sup> con objeto de aclarar ciertos puntos de

---

<sup>36</sup> Consiste en la compra, por parte de la empresa de leasing, de un local o inmueble de uso industrial, comercial o profesional con el fin de arrendarlo a un usuario, con una opción de compra al final del período contractualmente pactado.

este tipo de contratos que comenzó a realizarse en España principalmente a partir de 1.980 (Lamothe Fernández, P., 1.987).

En último lugar se pueden incorporar a estas clasificaciones la correspondiente al período de duración:

A - Corto plazo

B - Medio plazo

C - Largo plazo

Obviamente las divisiones anteriores no son excluyentes, ya que el leasing de un automóvil, puede ser financiero mobiliario indirecto a corto plazo y múltiple.

Normalmente el leasing financiero que en la actualidad se contrata, se realiza inicialmente de forma directa, es decir, el usuario contacta con el fabricante o distribuidor, y luego indirecta, se localiza la empresa de leasing. En el operativo, que más tarde se analizará en profundidad, el funcionamiento suele ser diferente: el usuario contacta con la entidad de leasing operativo y esta busca el mejor distribuidor.

Se explica a continuación cómo funciona cada uno de los dos primeros sistemas establecidos en base al procedimiento de la operación, dejando el funcionamiento del leasing financiero y operativo para el capítulo específico del sector del automóvil.

## 2.7. LEASING DIRECTO Y LEASING INDIRECTO

En el leasing indirecto es el fabricante o distribuidor el que solicita a la empresa de leasing que "financie" las operaciones que le proponga.

Este acuerdo incluye a veces la obligación de compra, por parte del fabricante o distribuidor, del bien en el caso de fallido por parte del cliente. En otros casos el propio fabricante avala la operación, con lo que el riesgo de la empresa de leasing se reduce, y por tanto también disminuye el período de estudio y aprobación de la operación.

Por el contrario, existe el denominado leasing directo en el que es el futuro usuario el que toma la decisión de realizar la inversión. Es él, el que elige proveedor, el que negocia condiciones, características técnicas, plazos de entrega, calidades, incluso antes de haber elegido compañía de leasing, y algunas veces antes de haber decidido como financiar la operación.

En el leasing directo una vez que el cliente ha decidido proveedor, elegido la empresa de leasing, fijado precio y condiciones, solicita a la empresa de leasing la operación. Para este trámite se cumplimentan las solicitudes formales de la misma aportando una factura proforma de la adquisición del bien, emitida por el proveedor del mismo. Adicionalmente se ha de entregar una serie de documentación financiero-contable que será requerida y analizada

por el departamento de riesgos de la compañía de leasing, que aprobará o no la operación.

En caso positivo se firma con el futuro usuario el denominado contrato de leasing que suele incluir un clausulado general, y uno particular donde se detallan los aspectos concretos de la operación<sup>37</sup>, y en muchos casos las letras de cambio o pagarés para el pago de las cuotas correspondientes<sup>38</sup>.

Estos contratos se suelen intervenir, con objeto de darles fuerza jurídica, por fedatario público. En España son intervenidos por los Agentes de Cambio y Bolsa, los Corredores de Comercio y los Notarios.

Aunque la garantía por excelencia en las operaciones de leasing es el propio bien objeto del contrato, en ocasiones se solicitan garantías adicionales, como:

- Depósitos (pignoraciones).
- Avaes o garantías personales (seguros de vida, hipotecas).

---

<sup>37</sup> Al no existir una regulación específica del leasing, durante muchos años el amparo jurídico de estos contratos se basó en el principio de libertad de pactos.

<sup>38</sup> Estos medios de pago facilitan a la compañía de leasing tanto su refinanciación como la financiación de nuevas operaciones. Sin embargo el arrendatario, se obliga al pago de las mismas al margen de cualquier discusión o litigio con la compañía de leasing, debido a la propia naturaleza del documento de pago.



- Seguros: Existen muchos pero los principales son:
  1. De crédito, también denominado de insolvencia del arrendatario.
  2. Por daños a los bienes.
  3. De responsabilidad civil por los daños causados a terceros.
  4. De riesgo de paro total o casi total como consecuencia de un siniestro.

No se ha de olvidar que el negocio de la entidad de leasing está en el buen fin del cobro de todas y cada una de las cuotas de las diferentes operaciones firmadas, y no en la recuperación del bien. Por ello el análisis del riesgo de las operaciones implicará el estudio de la capacidad de pago del arrendatario, y esta capacidad definirá las garantías necesarias y las condiciones en que se ha de firmar la operación.

A partir de entonces la empresa de leasing procede a la compra del bien establecido en el contrato. Esta operación nunca se realiza hasta que el futuro usuario haya firmado el compromiso irrevocable en orden a su utilización.

Normalmente la entrega se realiza directamente por el proveedor, sin la participación física de la empresa de leasing, en el lugar y condiciones que ambos han pactado de antemano, constatándose por medio de un acta que impide toda reclamación "a posteriori" por parte del arrendatario. Este acta es enviada a la empresa de leasing, por lo que la responsabilidad de ésta se limita al pago del importe en el momento en el que el cliente le comuniqué la recepción y conformidad del bien objeto del contrato<sup>39</sup>.

El arrendatario, en el momento de la recepción del bien, se obliga al pago de las cuotas, a la identificación del bien a nombre de la compañía de leasing, a la contratación de los oportunos seguros, y al mantenimiento y reparación del bien objeto del contrato, en una palabra, a la utilización adecuada del mismo. Obviamente también se obliga a no cederlo, venderlo ni entregarlo como garantía o fianza.

La compañía de leasing suele guardarse el derecho de inspeccionar la ubicación, el estado, la utilización del bien en cualquier momento de vigencia del contrato, así como a resolver el contrato en caso de incumplimiento de las obligaciones por parte del arrendatario.

---

<sup>39</sup> En algunos casos la aprobación del leasing es posterior a la puesta a disposición del bien, debido a acuerdos entre proveedor y usuario, llegando incluso a facturarle a éste y a cobrar cantidades a cuenta y o a documentar el importe pendiente de pago. Con posterioridad, y una vez autorizada la operación de leasing, la empresa de leasing ordena la rectificación de la factura, y procede al pago de las cantidades pendientes al proveedor y las cantidades ya abonadas al usuario. Como se puede observar, es una fórmula que combina el Lease Back con el leasing convencional.

La compañía de leasing abona al proveedor el importe de la factura, incluyendo el IVA correspondiente, que repercutirá al arrendatario a medida que discurra el contrato. Es necesario destacar que el usuario soportará el IVA no sólo sobre el importe del precio del bien, sino también sobre los intereses que la entidad de leasing carga en cada cuota. Este aspecto se desarrollará en el análisis de la imposición indirecta que se realiza en el apartado dedicado al estudio de los aspectos fiscales del leasing.

En condiciones normales, en los dos tipos de leasing mencionados, directo e indirecto, el cliente paga periódicamente las cuotas, ya sea en las mencionadas letras de cambio o pagares o a través de transferencias bancarias, y al finalizar el período del contrato, ha de optar por una triple opción:

- Finalización del contrato con devolución del bien.

Frecuentemente en los contratos de leasing se fija el lugar y fecha exacta de devolución.

El reducido valor residual que suele establecerse en las operaciones de leasing financiero hace que esta opción apenas se practique en nuestro país.

- Adquisición del bien a su valor residual, reflejado en el contrato de leasing.

Por las razones comentadas en la alternativa anterior, constituye la alternativa más elegida en el leasing financiero<sup>40</sup>. Es, al fin y al cabo, una compraventa de un bien usado.

- Una tercera opción es la renovación del contrato.

Se trata, desde un punto de vista jurídico, de una novación del contrato, ya que a excepción de las cláusulas económicas continúan vigentes todas las del contrato inicial (Martín Oviedo, J.M., 1.972, pg. 72).

Estas tres opciones, que aparecen en todos los contratos de leasing, ya fueron, como se verá más adelante tanto en el caso del leasing español en general como en el del sector automoción en particular, incluidas en la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 3 de junio de 1.976, por la que se aprobaron las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad, aprobado tres años antes, de las Sociedades de Leasing.

---

<sup>40</sup> En efecto, dependiendo, entre otros factores, del período de vida del contrato, el valor residual oscila normalmente entre un 5 y un 7 % del valor originario del bien objeto del contrato. Esto hace que el precio de adquirir el bien sea interesante.

Es necesario destacar en relación a lo que se acaba de comentar y en clara referencia a la exposición inicial sobre las diferentes realidades del leasing en países con ordenamiento jurídico diferente, que la inclusión de la cláusula de opción de compra es de obligatoria inclusión en los contratos de leasing en muchos países, como por ejemplo España, Francia o Bélgica, mientras en otros como Reino Unido, la sola inclusión de esta cláusula, convierte el contrato en una venta aplazada, con las consecuencias fiscales que ello implica<sup>41</sup>.

Antes de ejercitar la opción a compra la compañía de leasing es la única propietaria del bien, por lo que podrá oponer sus derechos tanto frente al arrendatario, incluso en el supuesto de quiebra, como frente a los acreedores de dicho arrendatario, aunque gocen de título ejecutivo definitivo o provisional (Antolinez, S., 1.990, pg. 84).

Los inversores, guiados por la consecución última del máximo beneficio, han de asignar eficientemente sus recursos, por lo que la elección de un tipo de financiación u otro, se reduce a una mera decisión basada casi únicamente en criterios económicos, nunca en criterios de propiedad.

---

<sup>41</sup> Un estudio mas detallado de la heterogeneidad en la Unión Europea es realizado por Matthews y Mayes (1.994).

## **2.8. LEASING EN ESPAÑA**

### **2.8.1. CONSIDERACIONES Y EFECTOS DE LAS MEDIDAS FISCALES Y FINANCIERAS SOBRE EL LEASING**

En este apartado se realizará un análisis de cómo las medidas de política económica afectan al producto leasing en España. Incluye por tanto la totalidad de las operaciones de leasing realizadas por las distintas entidades que en cada momento han operado en nuestro país. Como se verá no hay una frontera clara entre leasing operativo y leasing financiero, lo que origina una serie de problemas de difícil solución que se desarrollan adecuadamente.

La aplicación concreta de estas medidas y sus efectos sobre el leasing operativo y financiero separadamente, así como el desarrollo del funcionamiento de cada producto para el caso del sector automoción se estudiarán en los capítulos 3 y 4 de forma individualizada ya que constituyen el objeto principal sobre el que pivota el valor añadido de este trabajo.

La razón de realizar este estudio del sector global es que el conocimiento de su origen y evolución son necesarios para entender el producto, poder explicar el comportamiento del leasing aplicado al sector automoción y su importante relación con el nuevo sector de renting que aparecerá a comienzos de la década de los noventa.

El leasing llega a España, a través del Reino Unido<sup>42</sup>, desde donde pasó al resto de Europa<sup>43</sup>. En nuestro país, durante muchos años, debido principalmente a una ausencia total de legislación<sup>44</sup>, padeció una situación agónica, privando a la industria española de las posibilidades de financiación que este nuevo sistema podía ofrecer<sup>45</sup> (Rubio, C.E., 1.991, pg.157-161).

Aunque ya en 1.885, los redactores de nuestro Código de Comercio, como señala Sánchez-Parodi<sup>46</sup>, establecían, en lo que a legislar sobre nuevas formas de contratación se refiere y refiriéndose al Código de Comercio de 1829, que la Comisión Legislativa debería:

---

<sup>42</sup> La gran similitud del sistema jurídico británico y el norteamericano hicieron posible el rápido incremento de este tipo de operaciones en el Reino Unido.

<sup>43</sup> A principios de los sesenta, el leasing desembarca en el continente. Francia es la primera que desarrolla regímenes jurídicos específicos, llegando incluso a ampliar su campo a las acciones de las sociedades anónimas. Alemania presenta un crecimiento espectacular, si bien su reglamentación jurídica se ha limitado a los aspectos fiscales. En Italia sobresale el leasing de automóviles. En España aparecen las primeras sociedades de leasing en 1.965 con la creación de las sociedades ALQUIBER y ALEQUINSA y aunque su actuación práctica es relativamente reciente, sí se realizan operaciones y se produce un importante crecimiento de empresas dedicadas a tal actividad. A título informativo se ha de mencionar que Carlos Vidal Blanco, autor de uno de los primeros documentos relevantes sobre el leasing y presidente de la Asociación Española de Leasing en su constitución, fue uno de los fundadores de Alquiler.

<sup>44</sup> Este fenómeno se produjo en casi todos los países de Europa, a excepción de Francia y Bélgica, que incorporaron muy pronto un conjunto de normas específicas para la regulación de esta nueva actividad.

<sup>45</sup> En este sentido existen diversas sentencias dictadas durante la década de los setenta, que nos muestran la dificultad que encontraban las compañías de leasing para encontrar un hueco en el que encuadrar jurídicamente la figura contractual del arrendamiento financiero.

A modo de ejemplo de esta difícil situación, cabe mencionar la sentencia CL 111/1978, que muestra la situación de una empresa de leasing que trata de recuperar sus bienes por la vía judicial. El problema surge al haber sido estos embargados a instancias de un procedimiento ejecutivo seguido contra el arrendatario financiero por uno de sus acreedores. El Juzgado de Primera Instancia desestima las pretensiones de la compañía de leasing, al considerar la operación como una compra venta a plazos. El recurso de apelación ante la Audiencia Territorial de Madrid confirmó la resolución de instancia. Contra dicha sentencia la sociedad de leasing interpuso recurso de casación.

<sup>46</sup> En un análisis sobre las nuevas formas de contratación que surgen debido a la evolución de las prácticas comerciales.

"... ampliar las fórmulas, ensanchar los moldes, acomodando aquellas y estos a los grandes adelantamientos de la industria, del crédito y de la asociación. Y han de modificarse todo género de restricciones, convirtiéndolas en otras tantas garantías libres para los contratantes".

Pero estos nuevos tipos de contratos no deberían impedir:

" la existencia de formas atípicas, si así lo requiere la voluntad de las partes, por exigencia de la realidad, en cuanto a la acción creadora del espíritu mercantil, que bajo el estímulo de nuevas necesidades engendra siempre nuevas combinaciones" (Sánchez Parodi, J.L., 1.989, pgs. 23 - 24).

A pesar de este planteamiento, cuando el leasing irrumpe en España tiene que esperar una veintena de años para que se comiencen a ver las primeras normas que realmente consideren la idiosincrasia del producto estudiado.

En este sentido un enfoque acertado es el de Rafael Acosta<sup>47</sup>, el cual parte de un doble fracaso en lo que a la legislación previa se refiere:

---

<sup>47</sup> Planteamiento realizado por Rafael Acosta España en su conferencia "Las entidades de financiación de ventas a plazos. Las sociedades de leasing" en la Semana de Estudios de Derecho Financiero de 1.974 en Madrid.



"El primero es el de la Ley de Bases de 14 de abril de 1.962 sobre Ordenación del Crédito y la Banca, en especial en lo referente a los bancos industriales la creación de entidades de financiación de operaciones de venta a plazos de bienes de equipo industrial y agrícola y de consumo duradero (basados en líneas especiales de redescuento).

El segundo es el fracaso de la cláusula comisoría, de la hipoteca mobiliaria, de la prenda sin desplazamiento, que han intentado ser paliados por el Registro de la venta a plazos"<sup>48</sup>.

A pesar de los problemas inicialmente señalados y de la inexistencia de cualquier tipo de regulación, el leasing evoluciona de manera muy favorable.

Las primeras sociedades de leasing se crearon en España en la década de los sesenta, pero es en los ochenta, y principalmente en el 86 (año en que dejan de computar en el coeficiente de inversión las Financiaciones de Bienes de Equipo y en que comienza un ciclo alcista de la economía), cuando el

---

<sup>48</sup> Ante este doble fracaso la aportación del leasing consiste según este autor, en:

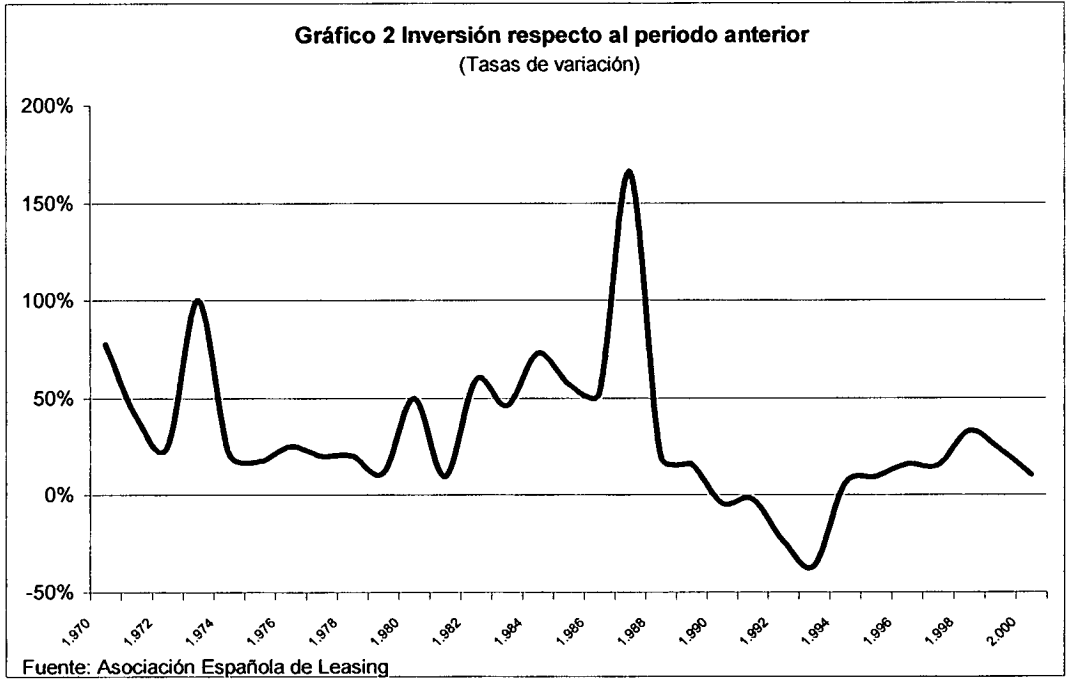
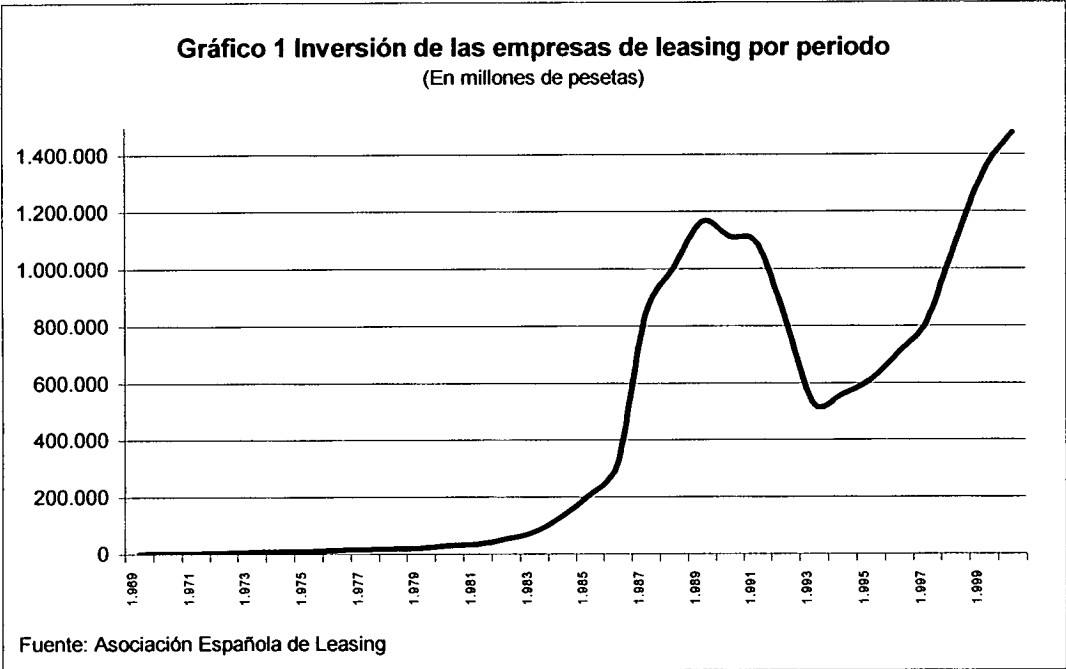
- 1.- Introducir aires anglosajones.
- 2.- Volver a las fuentes más primitivas. En definitiva, la vieja fiducia romana.
- 3.- Lo típico de esta actividad financiera está justamente en ese penacho jurídico del contrato de arrendamiento.
- 4.- En el mundo fiscal su ambigüedad se hace incertidumbre.
- 5.- El aspecto contable ofrece la misma versatilidad y carácter escudizado.
- 6.- Entre los problemas, el principal está en su semejanza con la venta a plazos.

leasing registra unas mayores tasas de crecimiento en nuestro país<sup>49</sup>, contribuyendo así a la creación de empleo y al fortalecimiento del tejido industrial. Como se observa en los gráficos 1 y 2, la inversión de las empresas de leasing crece espectacularmente en el año 1.986 (Hispaner Corporación Financiera, 1.990, pgs. 13-31).

Este crecimiento, detallado en el gráfico 1, hace que la inversión financiada por leasing, pase de los escasos 30.000 millones de pesetas en 1.980 a los 1,16 billones en 1.989, fecha a partir de la cual se produce una crisis importante que costó frenar y ha originado que hoy día se esté en los niveles de nueva inversión de entonces. El gráfico 2 refleja la evolución, para el mismo período, del porcentaje de incremento anual. El saldo de los créditos vivos del sector, reflejado en el gráfico 3, muestra crecimiento hasta el ejercicio 1.991 aunque la inversión es menor que la del ejercicio anterior. Esto se debe al gap correspondiente al hecho de que la duración de los contratos exceda del año, sin embargo puede apreciarse la gran desaceleración durante los años posteriores a 1.989.

---

<sup>49</sup> La sentencia del Tribunal Supremo de 10 de abril de 1981, sentó las bases sobre la postura del Tribunal Supremo ante la resolución de un contrato de leasing por incumplimiento de pago por parte del usuario. Esta sentencia junto con alguna más de esta época constituyen las primeras posturas oficiales sobre el leasing. Sin embargo siguió habiendo múltiples contradicciones entre juzgados, lo que evidencia la falta de una legislación clara sobre este sistema. Esta sentencia se adjunta en el anexo de jurisprudencia.



La base de este gran desarrollo del leasing, hay que buscarla en que es un instrumento incentivador de la inversión, pero esto no se debe a la invención de un nuevo contrato, ni al desarrollo del mercado crediticio, sino que encuentra su explicación fundamental en las medidas de política económica adoptadas y en concreto las de carácter fiscal, que encontrando una coyuntura económica favorable hizo que el producto triunfase, tal y como años antes el “financial lease” se desarrolló en los Estados Unidos de América (Anderloni, L., 1.983, pg. 76)<sup>50</sup>.

Las nuevas compañías aparecen como filiales o participadas por los principales grupos bancarios, y pronto controlan el sector. Destacan las participaciones de grupos como el banco de Santander, el banco Hispano Americano, el banco de Bilbao, etc.

Esta situación contrasta con la de los Estados Unidos de América, donde muchas de las principales empresas de leasing son filiales de grandes corporaciones de fabricantes de los bienes que financian (General Electric Capital, AT&T Capital, XerX Credit Corporation, United States Leasing International - Ford, Security Pacific Leasing Corporation, etc.).

A finales de los ochenta, y ante este vertiginoso crecimiento se plantearon dos posturas. La primera postura auguraba que el leasing estaba

---

<sup>50</sup> Como ya mencionamos, en los Estados Unidos de América también se contó con una situación fiscal favorable para el leasing.

llamado a multiplicar por dos o más su cuota de mercado en pocos años. Se basaba en los datos de la expansión de esta nueva fórmula de financiación en otros países cercanos, y señalaba casi como único peligro el que hubiese cambios muy restrictivos en la legislación correspondiente, refiriéndose obviamente a las medidas de política económica (Amat Salas, O., 1.989, pg. 8).

La segunda postura esperaba para las mismas fechas unos crecimientos moderados y justifica que a partir de 1.988 no se mantuvieran los crecimientos de ejercicios anteriores. En este sentido, ya inmersos en la crisis del sector, José Luis Pérez Vera<sup>51</sup> afirmaba en 1.992 que:

“Era previsible que esto sucediera, ya que el producto leasing fue creciendo fuertemente debido a dos hechos:

- a.- Crecimiento del mercado (fuerte aumento de la inversión), y
- b.- Aumento de la cuota de mercado (a costa de bancos y financieras).

En 1.988 ya se alcanzó una cuota de mercado del orden del 26 % que era muy similar a la alcanzada en otros países, donde el producto estaba más desarrollado: Reino Unido (20,20 %), Estados Unidos de

---

<sup>51</sup> José Luis Pérez Vera, Presidente de Lis Leasing, S.A.

América (32,30 %), Francia (16,90 %), Japón (10,30 %), Suecia (27,00 %), etc..."(Pérez Vera, J.L., 1.991, pgs. 10 - 12).

No menciona sin embargo, entre las causas del auge del leasing, la gran importancia que supuso el componente fiscal dentro de las medidas de política económica del momento.

Sin embargo destaca que existen sectores en los que el potencial es aún grande, como: automoción, informática, aviones y buques, material médico, telecomunicaciones, etc.

Mientras en 1980, las cifras de inversión realizada a través de entidades de leasing en España comparadas con las de sus vecinos en Europa mostraban un sector aún adolescente, en 1990 la misma comparación ofrecía datos de un sector consolidado y en crecimiento<sup>52</sup>, tal y como se puede observar en el gráfico 1. Este crecimiento fue conseguido a pesar de que determinadas medidas legislativas pudieron frenar el crecimiento e hicieron temer por el futuro del leasing<sup>53</sup>. Algunas de estas medidas fueron:

---

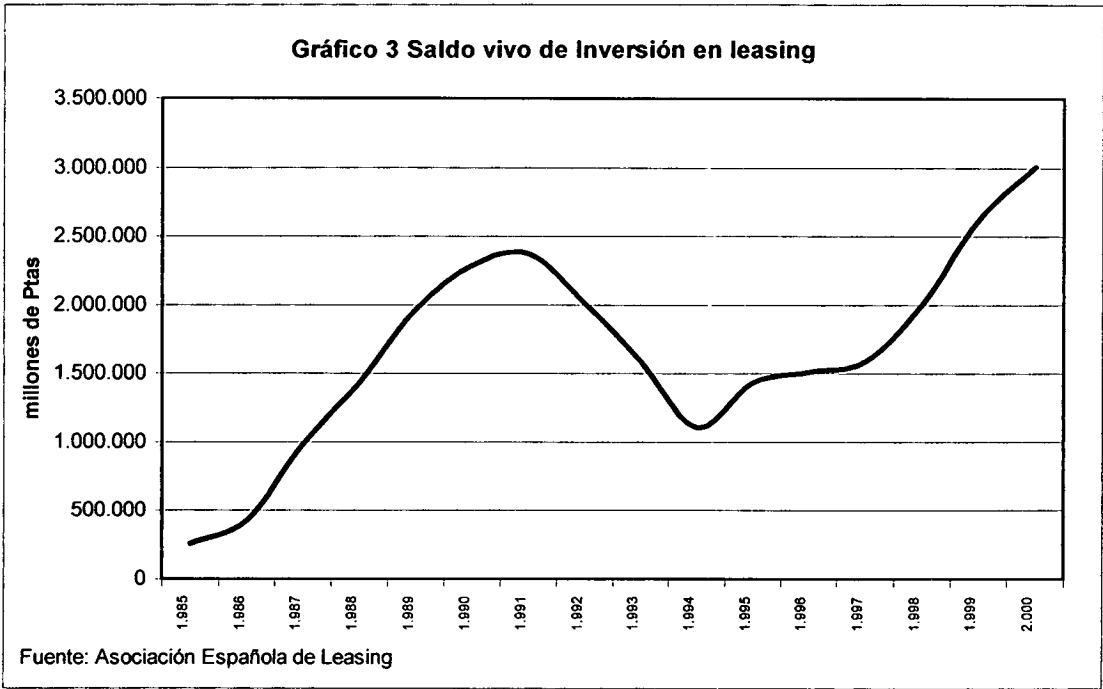
<sup>52</sup> España es el 4º país a nivel Europeo en el sector Leasing.

<sup>53</sup> En 1.989, Francisco Mata Hernández, entonces presidente de Interleasing, señaló que en un principio el leasing se expandió de la mano de la fiscalidad ventajosa, por lo que cuando en 1.988 entra en vigor la nueva normativa, se llegó a temer incluso por la recesión de esta actividad, como consecuencia de la aplicación de la nueva normativa. La realidad mostró un año después, en 1.989 que el propio producto era su mejor garantía de futuro. Artículo titulado "Nuestro objetivo es el mercado europeo", publicado en la revista El Economista en el número de febrero de 1.989.

- La libertad de amortización, que implicó que otras alternativas de financiación, obtuvieran los mismos "privilegios" -en lo que a amortización se refiere - que las operaciones de leasing.
- La desaparición de la desgravación fiscal por inversiones, vigente hasta 1.988, y que en ese año y el siguiente se trasladó al arrendador, eliminándose en el ejercicio 1.990. Estas ventajas fiscales reducían el coste real de la operación. Su desaparición provocó el adelanto de numerosas operaciones de leasing a 1.987. Lo que hizo que este año la inversión en leasing presentara una tasa de crecimiento superior al 150 %, tal y como se observa en el gráfico 2.
- Finalmente la Ley 26/1.988, de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito que impuso la obligación, a partir de ese año, de cumplir con el coeficiente de caja a las entidades de leasing. Hasta entonces, estas compañías, gestionaron sus recursos sin fondos cautivos que encarecieran su producto. Esta es una de las razones por las que se creaban entidades de leasing ligadas a grupos bancarios. No hemos de olvidar que como producto financiero que es, su canal de distribución ha de estar cerca del cliente, y este hecho hace que los bancos y cajas de ahorro, dispongan de una ventaja importante en la obtención de este tipo de

operaciones frente a empresas independientes, que normalmente no disponen de red de oficinas.

Estas medidas afectaron al crecimiento del sector, llegando a tasas de crecimiento negativas en 1.990 fecha en la que además de los efectos de una política monetaria restrictiva, desaparecen las ventajas fiscales poniendo de relieve el peso específico que para el leasing tiene la política económica. En el gráfico 3, de la evolución del saldo de las operaciones vivas al final de cada período, se observa como este se resiente a partir de ese momento.





No obstante también se promulgaron normas que favorecieron su desarrollo, como la disposición de 28 de julio de 1.988 de la Dirección General de Transacciones Exteriores en la que desarrollando la Orden del Ministerio de Economía del 10 de mayo de 1.988, capítulo VII artículo 34 al 36, establece las nuevas normas para el "leasing" de exportación y por la que quedan liberados todos los pagos y cobros al exterior por este concepto, lo cual contribuyó a un desarrollo importante de operaciones en el exterior.

En este período el leasing creció financiando pequeñas y medianas empresas (PYMES)<sup>54</sup>, que son las que forman el tejido industrial y que por su tamaño encuentran ciertas dificultades para acceder al mercado de crédito a medio y largo plazo (Thompson, T.L., 1.983, pg. 18)<sup>55</sup>, para las que el leasing supuso una nueva forma de financiación<sup>56</sup>. Alivió las restricciones financieras de estas empresas, disponiéndose a afrontar la década de los 90 y en ella el reto del mercado único, con esta nueva forma de financiación que les abrió la

---

<sup>54</sup> Torres Riesgo, J., Director General de Bansaleasing, señaló en una mesa redonda organizada por la revista El Economista, publicada en marzo de 1.989, pag. IX, que se ha de tener en cuenta que durante los ejercicios 1.988 a 1.990, años en los que el volumen de operaciones fue mayor, el importe medio de las operaciones realizadas fue de, aproximadamente, tres millones de pesetas, lo que, implica una cifra de contratos cercana a 300.000 por año, lo cual es suficientemente demostrativo del tamaño de las compañías que lo utilizaron. Este dato de hace diez años se repite en 1.998 al volver a alcanzar el billón de pesetas de inversión con un número de contratos situado en torno a los 300.000. En 2.000 se llega a una media de cuatro millones y medio de pesetas por contrato de leasing firmado durante el ejercicio. (A.E.L. 2.000-2.001).

<sup>55</sup> Senior Vice-President de Manufacturers Hanover Leasing Corporation en ese momento, en relación con la utilización de esta figura por parte de las empresas, señala: "En el transcurso de las conversaciones con muchos ejecutivos de compañías, por todo el mundo, hemos averiguado que la razón principal del atractivo del leasing es que ofrece financiación a largo plazo".

<sup>56</sup> Existía la denominada Financiación de Bienes de Equipo que la banca se veía obligada a cumplir vía coeficientes, pero que no aportaba la totalidad de los fondos necesarios.

posibilidad de conseguir financiación a largo plazo. No se ha de olvidar que, en España, para este tipo de empresas, la obtención de créditos a largo plazo para la financiación de bienes de equipo e industriales era empresa casi imposible<sup>57</sup> (Hevia Fernández, L., 1.985, pg. 31).

Las razones de esta desaceleración son varias, y sin duda es muy aventurado decir que se deben en exclusiva a los efectos de esta o de aquella medida fiscal o financiera. Sin embargo se puede establecer que la combinación de los siguientes factores afectó muy negativamente al sector en este período:

- La crisis económica, ya que el leasing está estrechamente ligado a la inversión, y desde 1.990 se produjo un descenso en el crecimiento de la formación bruta de capital fijo que llevó incluso a crecimientos negativos en los años 1.992 y 1.993 tal y como muestran los gráficos 4 y 5 de valores y tasas de crecimiento de los componentes de la formación bruta de capital en relación con el PIB<sup>58</sup>.

---

<sup>57</sup> No sólo en España, ya que en los Estados Unidos de América a menudo se percibe el leasing como sustituto de la financiación ajena para empresas con demasiado riesgo, o poco solventes, o para las empresas que por su escasa dimensión no pueden acceder a otro tipo de financiación. Un tercio de la inversión total en los Estados Unidos de América se realiza a través del leasing y que de éste, una parte desproporcionadamente grande corresponde a empresas de escaso tamaño (McComell, J.J. & Schallheim, J.S., 1.990, pg. 333).

<sup>58</sup> En efecto la inversión total en bienes de equipo financiada a través de leasing pasó del 28 al 13 % entre los años 1.989 a 1.994.

Las PYMES, en este período, reducen su nivel de inversión y el volumen de operaciones de leasing cae. Durante la recesión económica del año 92, el proceso se agravó, agudizándose aún más en el 93 (Durantez Vallejo, M. y Ortega González, G., 1.995, pgs. 396 y ss.).

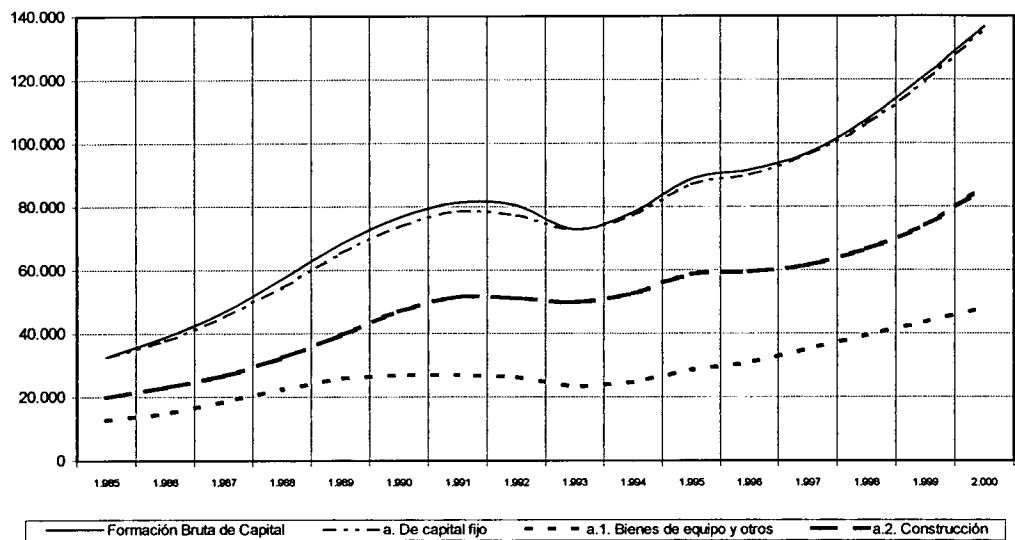
Estas pérdidas de inversión, tuvieron consecuencias muy negativas para las empresas de leasing, que vieron caer sus operaciones en cerca del 50 % durante dos años consecutivos (el 92 y el 93), y han tenido que reestructurarse, tanto por esta caída del negocio como por el alto número de impagados y morosos que toda recesión trae consigo<sup>59</sup>. Sin embargo las tasas de variación de la formación bruta de capital fijo son menores que las de variación de volumen de inversión de las operaciones de leasing, por lo que se desprende que disminuye su cuota de mercado sobre la financiación de dichos bienes. Esto hace pensar que no sólo la crisis está afectando al sector<sup>60</sup>.

---

<sup>59</sup> Las compañías de leasing en su conjunto comenzaron a recuperarse en 1.994, año en el que volvieron a los beneficios después de incurrir tres años en pérdidas y realizar todos los ajustes requeridos, las provisiones y de sufrir los efectos de la caída de la demanda derivada de la crisis.

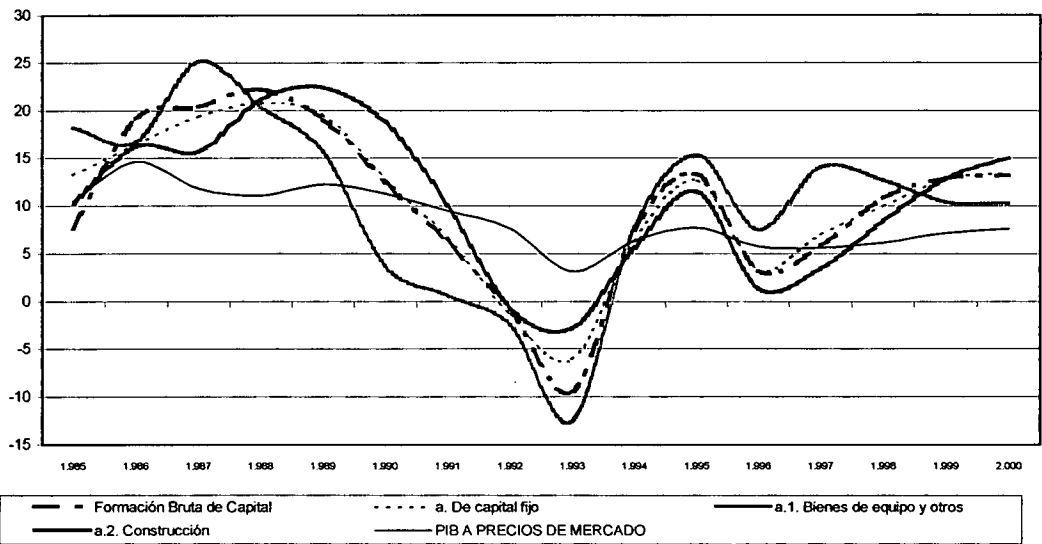
<sup>60</sup> Algunos autores como Pérez Vera, argumentan que existe un exceso de oferta derivado del gran número de entidades existente en el sector, lo que junto a una fuerte contracción de la demanda de operaciones de leasing, desembocó en la difícil situación de los primeros años 90 (Pérez Vera, J.L., 1.991, pg. 16). Sin embargo no parece que el exceso de oferta fuera determinante para una caída tan drástica en las cifras del sector como se verá más adelante.

Grafica 4 Componentes de la formación bruta de capital fijo  
(Valores absolutos)



Fuente: Banco de España

Gráfico 5 PIB Tasas de variación por componentes en %



- Una segunda causa, se encuentra en las modificaciones legislativas como son:
  - Por un lado la mencionada Ley 26/1.988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, que establece:
    - a) Plazos mínimos de las operaciones.
    - b) Amortización creciente o constante del coste del bien.
    - c) Eliminación de la deducción por inversiones en activos fijos nuevos para los activos financiados vía leasing.

Aunque ni el establecimiento de plazos mínimos, ni la variación del sistema de amortizaciones tuvieron una importancia decisiva, si la tuvo la eliminación de la deducción por inversiones. A partir de 1.994 se restablece la situación con lo que se permite nuevamente la deducción por inversión para los bienes financiados vía leasing, si bien se incluyen una serie de excepciones.

El arrendador vio que esta normativa frenaba el crecimiento del sector y el volumen de sus operaciones, que los tipos de

interés se mantenían aún elevados<sup>61</sup>, con lo que se redujo aún más el atractivo que había supuesto años antes y así continuó disminuyendo el volumen de las operaciones (Velasco, J. Alarcón, P. y Tua, A., 1.990, pgs. 43-54).

- En noviembre de 1.990, el Banco de España establece que la provisión para insolvencias para el sector sea similar a la del resto de las entidades de crédito - entre las que incluye a las sociedades de leasing - y que sea con carácter inmediato -ese mismo año. En efecto las entidades de leasing han de adaptarse a las nuevas normas en un plazo record de 45 días, antes del 31 de diciembre de 1.990. Hubieron de dotar el 100 % de las provisiones específicas y el 50 % de la genérica de insolvencias, disponiendo de un plazo de trece meses para dotar el 50 % restante, hasta el 31 de diciembre de 1.991. Este corto período choca con el que dispusieron los bancos y cajas de ahorros -10 años- y supuso un fuerte impacto en las cuentas de explotación de las entidades de leasing (Pérez Ruiz, T., 1.993, pg. 242 ).

---

<sup>61</sup> Sobre la influencia de los tipos de interés (Stark, E., 1.997, pgs. 128-131).

- Posteriormente, el 1 de enero de 1.992, entra en vigor la Circular 4/91 del Banco de España<sup>62</sup> sobre dotaciones para insolvencia, publicada justo cuando acaba de finalizar el período establecido en la Circular de noviembre de 1.989, con lo que unido a los efectos de ésta, impactó muy duramente en las cuentas de resultados de las compañías de leasing. Para dar una idea del enorme esfuerzo que representaron las normas del Banco de España sobre dotaciones de insolvencia que se dictaron en esos años, se debe mencionar que el sector dedicó a esa finalidad, y con cargo a su cuenta de resultados, desde 1.989 a 1.992, ambos inclusive, aproximadamente, más de 150.000 millones de pesetas<sup>63</sup>. Es importante señalar que el número de entidades de leasing nunca superó las 140<sup>64</sup>, por lo que la media de provisiones superó los 1.000 millones de pesetas por entidad.
- La CBE 5/92 sobre recursos propios, eleva la proporción de éstos sobre el total del pasivo del 4,8 % al 7,14 %. Esto obligó a las compañías de leasing a incrementar sus recursos propios en, aproximadamente, unos 55.000 millones de

---

<sup>62</sup> El reglamento del Impuesto de Sociedades recoge, en el Capítulo II del Título I, la convalidación fiscal de las normas contenidas en la Circular 4/1.991, del Banco de España, sobre provisiones para insolvencias de las entidades de Crédito, quedando derogada la Orden Ministerial de 13 de julio de 1.992.

<sup>63</sup> Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España.

<sup>64</sup> Fuente: Asociación Española de Leasing.

pesetas en el período comprendido entre enero de 1.989 hasta diciembre de 1.992.

- Otra razón es que a partir de 1.990 en base a la adaptación a la segunda directiva comunitaria 646/89 se crean las Entidades de Crédito de Ámbito Operativo Limitado<sup>65</sup> y las operaciones de leasing pueden ser realizadas por las Entidades Oficiales de Crédito, los Bancos, las Cajas de Ahorro, incluso la Caja Postal y las Cooperativas de Crédito, lo que implica una mayor competencia en el sector.
- La limitación al crecimiento del crédito establecida por el gobierno para el segundo semestre de 1.989 y todo el año 1.990, implicó un menor crecimiento en 1.989 y el descenso, por primera vez en la historia del leasing, de las operaciones en 1.990.

Este fuerte impacto, se soportó, no sin grandes costes por el sector quedándose por el camino muchas de las empresas que habían comenzado su andadura pocos años antes. Esto pone de

---

<sup>65</sup> Según la Ley 26/1.988 de 29 de julio, el arrendador tenía que ser, bien una Sociedad de Arrendamiento Financiero (S.A.F.), o bien una entidad Oficial de Crédito, Caja de Ahorros, Caja Postal de Ahorros y Cooperativas de Crédito. La S.A.F. se crea en el marco de las E.C.A.O.L. con el R.D. 771/1.989 de 23 de junio. Posteriormente, en 1.996 desaparecerán las denominadas ECAOL mediante la aprobación del R.D. 692/1.996 de 26 de abril por el que se tienen que transformar en Establecimientos Financieros de Crédito.



manifiesto tanto la saneada situación que el sector presentaba antes de la aplicación de estas normas y del deterioro de la situación económica, como su gran capacidad de generar recursos en un reducido período de tiempo.

- La tercera causa es un importante descenso de la calidad del riesgo debido a:

a.- La difícil situación económica de las empresas clientes, que no han podido hacer frente a sus pagos incrementándose los impagados.

b.- Algunos de los nuevos clientes han sido rechazados por otras entidades de crédito, y acceden al leasing como último recurso.

Por todo lo anterior el sector se encontró inmerso en pérdidas desde principios de los 90, desapareciendo gran cantidad de las compañías que operaban en el sector. Algunas de estas bajas se produjeron de forma obligada, pero la mayor parte ha sido a petición propia, bien para disolverse o para ser absorbidas. Otras compañías de leasing se dieron de baja por cambio de objeto social, cambio relacionado con las nuevas perspectivas que se abrían en el mercado<sup>66</sup>.

---

<sup>66</sup> Algunas de estas entidades comenzaron pronto a realizar operaciones de renting.

El gráfico 6 muestra la evolución del número de entidades que operaban en España a final de cada período, observándose la reducción progresiva de las mismas.

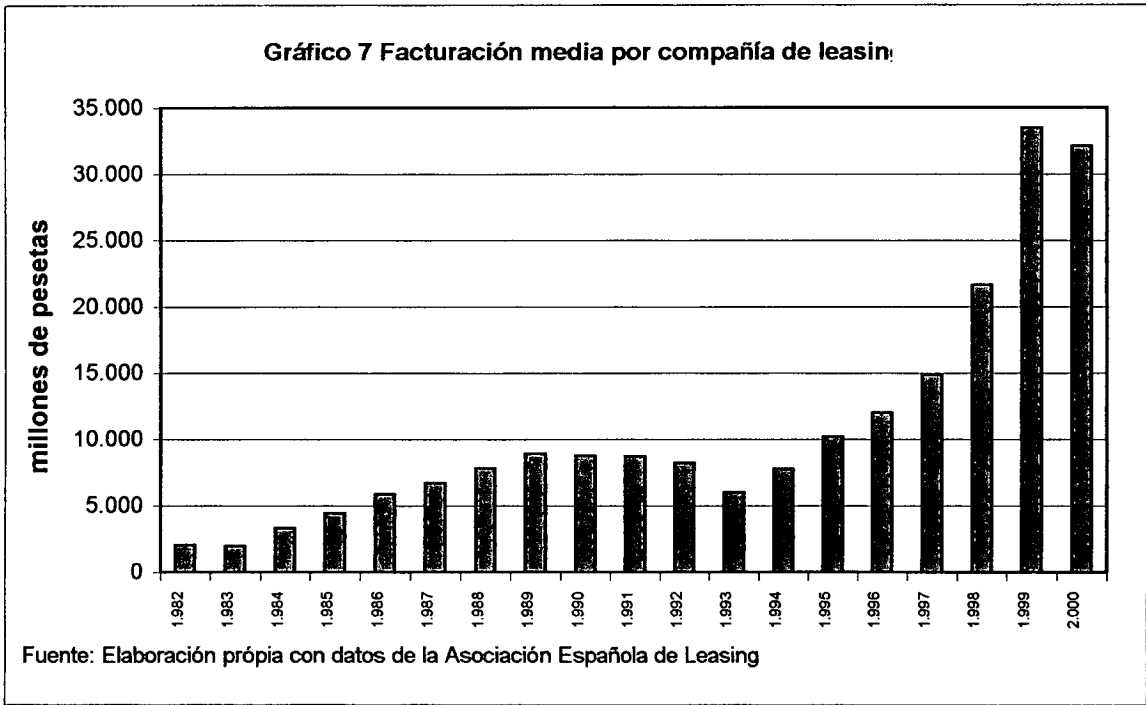
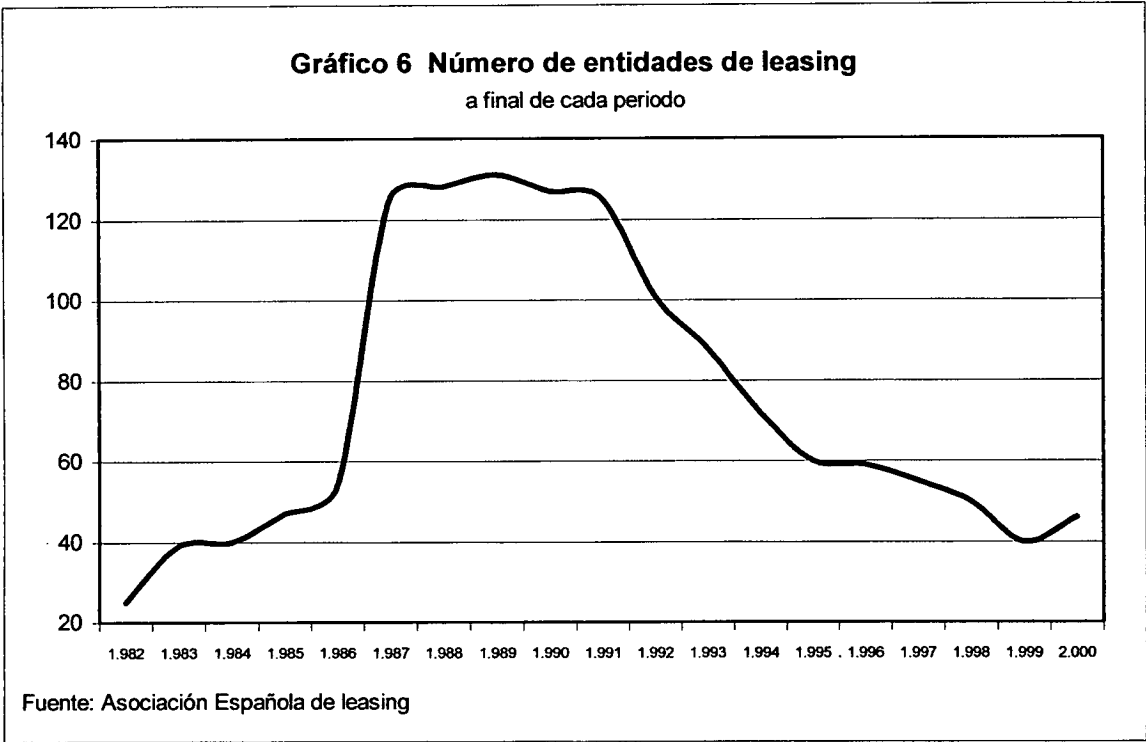
La razón del crecimiento experimentado principalmente en los años 1.987 y 1.988 se debió sin duda, a la existencia en los años precedentes de altos beneficios en el sector. Esto atrajo a nuevas empresas y dada la inexistencia de barreras importantes, se pasó en 1.989 - 1.990 a una situación de gran oferta, que cuando se comenzaron a sufrirse los efectos de las medidas ya mencionadas, hundió al sector en la difícil situación en que se encontró principios de los 90<sup>67</sup>.

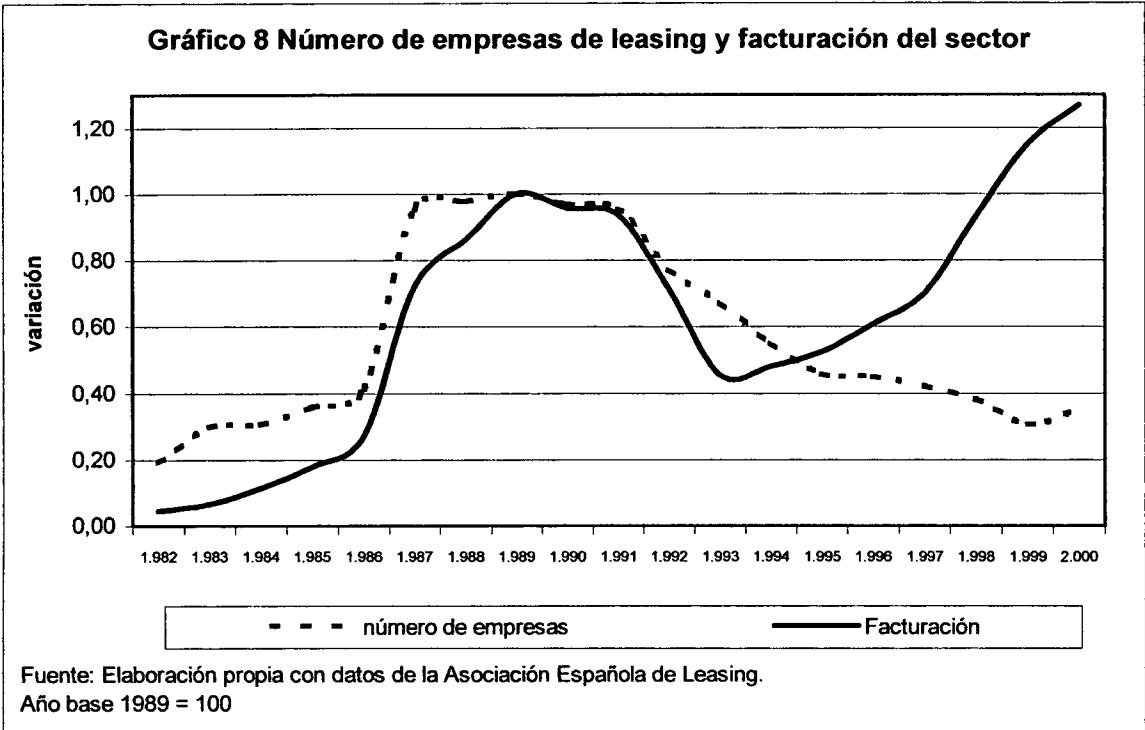
La anterior regulación mencionada se deriva de la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria y de la Directiva sobre Datos de Solvencia, y se materializó en el seguimiento que de las entidades de leasing realizó la legislación española. Esto dio origen a lo que Jorge Soley (Soley, J., 1.990, pg II) <sup>68</sup> denominó "Bancarización del sector de Entidades de Leasing".

---

<sup>67</sup> La razón de la entrada de nuevas empresas, atraídas por el alto nivel de beneficios, es defendida con autores como Pérez Vera. Sin embargo es, cuanto menos, discutible creer que esta sea también la causa de la crisis del sector. El gráfico 7 de facturación media por compañía de leasing nos muestra que no hubo una reducción clara de éste hasta 1.993, cuando la crisis toca fondo. El gráfico 8 evidencia el paralelismo en la tendencia de la facturación y el número de empresas del sector hasta 1.993.

<sup>68</sup> Entonces consejero delegado de Caixaleasing, en clara comparación a la entonces mayor compañía europea de leasing, del Grupo de la Societe Generale, que operaba a través del banco.





Sin embargo la bancarización de las entidades de leasing no fue total. Entre otras razones porque las entidades de leasing no tenían acceso al mercado interbancario ni podían admitir depósitos del público, por lo que hubieron de recurrir a financiarse vía emisión de pagarés<sup>69</sup>, mediante fondos propios o mediante préstamos de entidades de crédito, normalmente a corto plazo, mientras las operaciones convencionales eran a largo plazo, siendo difícil el casar operaciones de activo y de pasivo con lo que el riesgo financiero era muy elevado<sup>70</sup>, y se generó una situación escasamente competitiva para el leasing.

<sup>69</sup> La financiación de estas entidades, se ha realizado en la mayoría de las ocasiones a través de emisiones de pagarés con interés implícito y a través de financiación bancaria.

<sup>70</sup> En 1990, hubo empresas del sector, que renovaron sus pasivos a tipos cercanos al 18,00 % anual, financiando operaciones firmadas en ejercicios anteriores a tipos del 14,00 %.

La situación de declive cambia a partir de 1.993, año en el que la caída de la inversión llega a niveles de 1.987. Tras este punto de inflexión, mantiene un cierto incremento anual y presenta tasas de crecimiento positivas que superaron el 15% en 1.996 y 1.997 y el 20 % en 1.998, tal y como se observa en el gráfico 2.

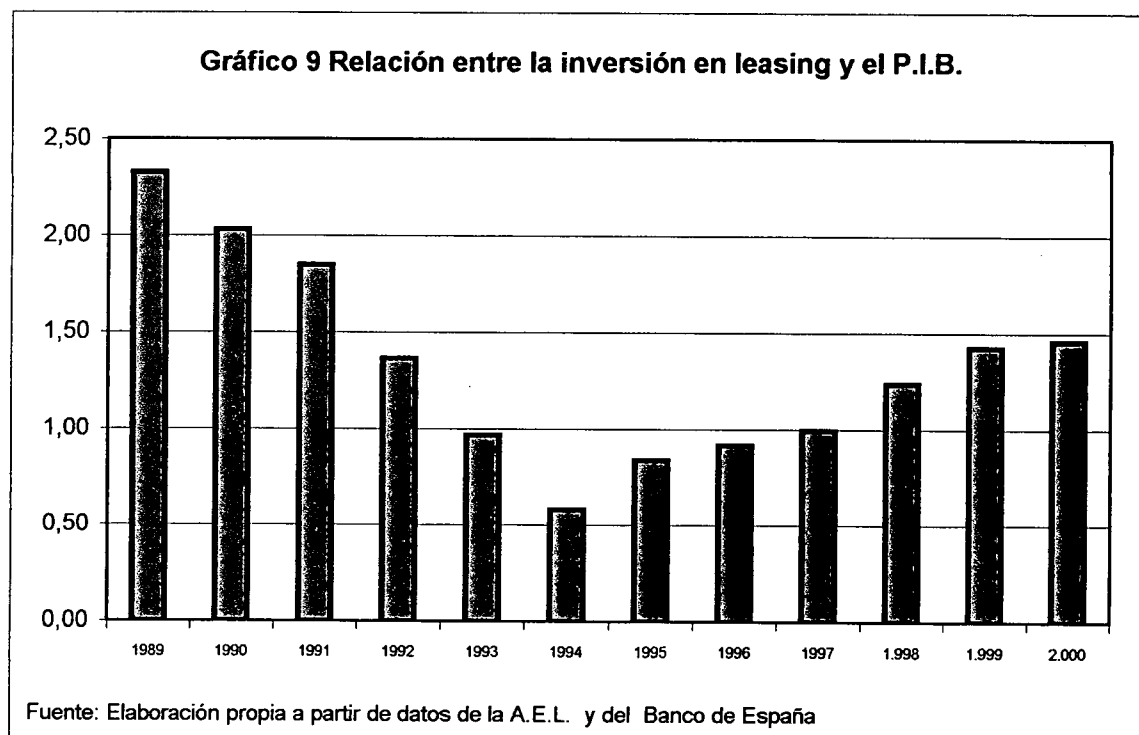
A pesar de ello el nivel de inversión de 1.989 no se llegó a recuperar hasta 1.999 cuando se alcanzó un nuevo máximo histórico. En 2.000 las operaciones superaron nuevamente las del ejercicio anterior. Las previsiones de crecimiento para 2.001 superan ya los niveles de inversión de 2.000. Sin embargo estos crecimientos elevan cada vez más el ratio de inversión nueva en relación con el PIB que cayó desde 1.989 hasta 1.993. Obsérvese en el gráfico 9, de inversión en leasing en relación con el PIB, cómo este ratio se recupera a partir de 1.993, aunque no llega a superar el 2% de 1.989.

A esta recuperación ayudó el hecho de que la recesión económica desapareciera y se entrase en un período de crecimiento sostenido que afectó a la demanda, al incremento de la formación bruta de capital y en una palabra, al sector. Otro de los motores del leasing en general fue el crecimiento del leasing en vehículos, que llegó a representar más del 38 % de la inversión total en leasing en 1.992. En el año 1.994 este sector fue decisivo para la recuperación de las entidades de leasing, ya que creció más de un 22 % sobre las cifras de 1.993, impulsada sin duda por la línea ICO-Renove. En ese año la media de crecimiento del sector sólo llegó a un 6 %.

Sin embargo la principal modificación que supuso importantes repercusiones, fue la Ley 4/1.994, de 14 de abril, de Adaptación a la Segunda Directiva Bancaria.

Esta nueva Ley diferencia las entidades de crédito del resto de las entidades, que pasan a denominarse Establecimientos Financieros de Crédito (EFC). En realidad es una ampliación del objeto social de las antiguas Entidades de Crédito de Ámbito Operativo Limitado (ECAOL), entre las que se encontraban las sociedades de arrendamiento financiero. El plazo de adaptación a esta nueva normativa llegó hasta 1.997, por lo que muchas empresas planificaron su nueva estrategia y hoy día realizan otras actividades, han desaparecido o se mantienen simultaneando la actividad de leasing con otras como el factoring. La posibilidad de realizar otro tipo de actividades como prestamos hipotecarios, alquileres, factoring, financiación, etc. permite a estas entidades el poder diversificar su negocio, y en caso de crisis se pueden compensar resultados de diferentes actividades, algo que no ocurrió en la crisis de los primeros años 90. La Ley mantiene la prohibición de captar fondos reembolsados del público (actividad reservada para bancos y cajas) y las exigencias de solvencia y supervisión en términos similares a los exigidos para bancos y cajas.

Desde 1.997 se mantiene el crecimiento de la inversión en leasing superando en los tres últimos años el billón de pesetas de volumen de inversión anual.



### 2.8.2. ASPECTOS ECONÓMICOS DEL LEASING

Las entidades de leasing tienen que financiarse a través de bancos y cajas, ya que a pesar de poder captar recursos de terceros mediante la emisión de bonos, cédulas, obligaciones, etc., no se le permite tomar depósitos de clientes a la vista o a plazo. Este hecho, su menor credibilidad y limitada complementariedad le llevan a ofrecer tipos de interés más altos que los de sus más directos competidores, los bancos y cajas, los cuales tienen acceso no sólo al mercado interbancario sino que pueden captar recursos de sus clientes. Esta situación obliga a las empresas de leasing a obtener financiación a través de otros operadores, con el consiguiente coste adicional de la operación. El leasing creció a pesar de trabajar con tipos de interés que superaban a los de los créditos y préstamos en dos y tres puntos.

En los últimos años, el sector ha quedado casi en exclusiva en manos de entidades participadas por entidades financieras que apoyan financieramente las operaciones de sus subsidiarias de leasing, con lo que el diferencial entre leasing y préstamo bancario se ha reducido bastante. No obstante, al igual que sucede en todo tipo de negociación, el tipo de interés final dependerá de la capacidad de negociación de cada cliente.



### **2.8.2.1. ASPECTOS FISCALES**

#### **2.8.2.1.1. GASTO DEDUCIBLE**

La afirmación de que el leasing “vende” amortizaciones<sup>71</sup> realizada ya en 1.966 en el marco de una inexistente reglamentación específica y por lo tanto en la consideración que como todo arrendamiento, las cantidades devengadas por el contrato eran un gasto deducible en el impuesto sobre sociedades, fue la base del desarrollo y crecimiento del leasing. Este planteamiento inicial cobra una gran relevancia cuando, con la Ley 50/1977, las primeras normas que regulan el sector, mantienen este criterio. Este amparo legal, entre otros factores, hizo que el sector entrara en el auge ya comentado.

En la década de los 80, era práctica común el realizar operaciones por períodos inferiores, incluso, al año<sup>72</sup>, con lo que se conseguía la amortización del bien en un sólo ejercicio. Otro tipo de operaciones consistía en el establecimiento de amortizaciones del precio del bien decrecientes, con elevadas sumas en los primeros períodos con el mismo objeto que el antes mencionado.

---

<sup>71</sup> Sindicato Nacional del Metal ( 1.966, pgs. 50 - 51).

<sup>72</sup> Todos los agentes del sector que operaron en esos años saben de operaciones con vencimientos en diciembre del mismo año, con una sola cuota prepagable que se hacía efectiva en el momento de la firma del contrato, y un valor residual ridículo que permitía la amortización casi total en el ejercicio e implicaba unos costes financieros muy pequeños.

En 1.988, la Ley 26/1988, disposición adicional 7ª, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito establece una serie de medidas que tienden a regular determinadas prácticas y afectan decisivamente al leasing<sup>73</sup>:

1.- Fija la duración mínima del contrato en dos años cuando su objeto sea un bien mueble.

2.- Establece que la porción de cuota correspondiente a la recuperación del coste del bien nunca podrá ser decreciente<sup>74</sup>.

En la actualidad y desde la Ley 43/1.995 del Impuesto sobre Sociedades, se está amortizando el bien en el período de vida del contrato, normalmente inferior al de la vida útil. Esto se debe a que la legislación fiscal permite que el arrendatario se deduzca, en el impuesto de sociedades el importe amortizado durante el ejercicio con un límite de hasta el duplo o el triple de las cantidades amortizables según las tablas de amortización vigentes. Por este hecho, el leasing vuelve a constituir un sistema de amortización acelerada del bien.

---

<sup>73</sup> El objetivo, entre otros, era el evitar las prácticas abusivas destinadas a realizar una amortización acelerada de los bienes en arrendamiento.

<sup>74</sup> Esta disposición perjudica incluso a las compañías de leasing, ya que en caso de resolución de contrato se encuentran con un bien cuyo valor en libros suele estar muy por encima del precio de mercado. Este hecho es contundente en el sector automoción.

La aplicación de estos límites da lugar, en ocasiones, a una diferencia temporal respecto al resultado del ejercicio, que se compensará en los ejercicios posteriores.

Se establece que si la empresa factura menos de 250 millones de pesetas se podrá amortizar hasta al triple de los coeficientes marcados por tablas.

Este planteamiento que inicialmente cambia sustancialmente el concepto por el que contabilizamos el gasto, que pasa del total de la cuota al duplo o triple de la amortización por tablas no tiene un impacto importante a nivel real por cuanto permite casi la amortización en el mismo período.

En la Disposición Transitoria Octava, sobre arrendamiento financiero establece que se regirán hasta su total cumplimiento por las normas establecidas en la Ley 26/1.988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, los contratos celebrados con anterioridad a la presente Ley que versen sobre bienes cuya entrega al usuario se hubiere realizado igualmente con anterioridad a la entrada en vigor de la misma, o sobre bienes inmuebles cuya entrega se realice dentro del plazo de los dos años posteriores a dicha fecha de entrada en vigor.

Mientras que para las cesiones de uso con opción a compra establece, en el artículo 11 sobre correcciones de valor que:

1. Serán deducibles las cantidades que, en concepto de amortización del inmovilizado material o inmaterial, correspondan a la depreciación efectiva que sufran los distintos elementos, por funcionamiento, uso, disfrute, u obsolescencia.

Considera que la depreciación es efectiva cuando:

- a) Sea el resultado de aplicar los coeficientes de amortización lineal establecidos en las tablas de amortización oficialmente aprobadas.
- b) Sea el resultado de aplicar un porcentaje constante sobre el valor pendiente de amortización.

El porcentaje constante se determina ponderando el coeficiente de amortización lineal obtenido a partir del período de amortización según tablas de amortización oficialmente aprobadas, por los coeficientes siguientes:

- a') 1,5 si el elemento tiene un período de amortización inferior a cinco años.

b') 2 si tiene un período de amortización igual o inferior a cinco años e inferior a ocho años.

c') 2,5 si tiene un período de amortización igual o superior a ocho años.

El porcentaje constante no podrá ser inferior al 11 por 100.

Los edificios, mobiliario, enseres y demás equipos de oficina no podrán acogerse a la amortización mediante este sistema de porcentaje constante.

c) Sea el resultado de aplicar el método de los números dígitos.

La suma de los dígitos se determinará en función del período de amortización establecido en las tablas de amortización oficialmente aprobadas.

Los edificios, mobiliario, enseres y demás equipos de oficina, tampoco podrán acogerse a este sistema.

d) Se ajuste a un plan formulado por el sujeto pasivo y aceptado por la administración.

- e) El sujeto pasivo justifique su importe.

Establece que reglamentariamente se aprobarán las tablas de amortización y el procedimiento para la resolución del plan.

2. Podrán amortizarse libremente:

- a) Los elementos del inmovilizado material e inmaterial de las Sociedades Anónimas Laborales.
- b) Los activos mineros.
- c) Los elementos afectos a las actividades de investigación y desarrollo.
- d) Los gastos de investigación y desarrollo activados.
- e) Los elementos de las entidades que tengan la calificación de explotaciones asociativas prioritarias.

3. En el caso de cesión de uso de bienes con opción de compra o renovación establece que, cuando por las condiciones económicas de la operación no existan dudas razonables de que se ejercitará una u otra opción, será deducible para la entidad cesionaria un importe equivalente a las cuotas de amortización que, corresponderían a los citados bienes.

Se presume que no existen dudas razonables de que se va a ejercitar una u otra opción cuando el importe a pagar por su ejercicio sea inferior al importe resultante de minorar el precio de adquisición o coste de producción del bien en la suma de las cuotas de amortización máximas que corresponderían al mismo dentro del tiempo de duración de la cesión.

La diferencia existente entre las cantidades a pagar a la entidad y el precio de adquisición o coste de producción del bien tendrá para la entidad cesionaria la consideración de gasto a distribuir entre los períodos impositivos comprendidos dentro del tiempo de duración de la cesión.

Cuando el bien haya sido objeto de previa transmisión por parte del cesionario al cedente, el caso del lease-back, el cesionario continuará la amortización del mismo en idénticas condiciones y sobre el mismo valor anterior a la transmisión.

En este caso, la entidad cedente amortizará el precio de adquisición o coste de producción del bien, deducido el valor de la opción, en el plazo de vigencia de la operación.

### 2.8.2.1.2. DEDUCCIÓN POR INVERSIONES

Cabe señalar que la lógica puede llevar a pensar que los incentivos fiscales a la inversión deben recaer sobre aquel que realiza la inversión, es decir, el que toma la decisión de incorporar el bien a su proceso productivo. Sin embargo, y dado que el ejercicio de la opción de compra no está asegurado contractualmente, el que realiza la inversión es la empresa de leasing con intenciones de arrendar con opción a compra. Con este planteamiento el que realiza la inversión es la empresa de leasing. Sin embargo el legislador estableció en las diferentes Leyes de Presupuestos Generales del Estado, la posibilidad de acogerse a la citada deducción siempre que existiese el compromiso ante la Administración a ejercitar la opción de compra. Con esta postura eliminó la justificación de la figura del leasing, básicamente porque en el contrato, como tal, no hay intención de transmitir la propiedad, pudiendo entenderse esta operación, a los efectos de la deducción, como una compraventa a plazos que también da derecho a ella (Corona Martín, R.M. y San Román Rodríguez, J., 1.987, pgs. 1.650-1.657).

Tomando como ejemplo la Ley de 27 de diciembre de 1.985 de Presupuestos Generales del Estado para 1.986, su artículo 46, sobre deducción por inversiones establece:

" Cuarta: Una misma inversión no puede dar lugar a la aplicación de la deducción en más de una empresa.



Quinta: Serán acogibles a la deducción por inversiones en activos materiales fijos nuevos las adquisiciones realizadas en régimen de arrendamiento financiero, siempre que el arrendatario se comprometa a ejercer la opción de compra en el ejercicio en que tenga lugar la incorporación del elemento"

En realidad lo que se le pedía al arrendatario que tenía intención de adquirir el bien al final del contrato era que lo manifestara, es decir que le dijera a la Administración lo que tenía pensado hacer en tres o cinco años<sup>75</sup>. En cualquier caso este, cuanto menos cuestionable, planteamiento se encuadra más dentro de los aspectos jurídicos que de los fiscales, que son los que ahora se contemplan.

Este problema se soluciona en 1.988, cuando la Ley 26/1.988 elimina la deducción por inversión en activos fijos nuevos en las operaciones de leasing, pasando la deducción al arrendador. Esta decisión afectó notablemente al volumen de operaciones y al atractivo que suponía el producto, al perjudicar a este sistema en relación con otras formas de financiación como la bancaria que si permitían la deducción mencionada.

---

<sup>75</sup> En éste sentido existen diversas consultas vinculantes sobre cómo declarar el compromiso de compra, ya que reglamentariamente no estaba regulada la forma en la que se materializaría el citado compromiso. La respuesta de la Administración era que para disfrutar de la deducción por inversiones, el compromiso debía verse reflejado tanto en las declaraciones correspondientes del Impuesto sobre Sociedades, como dentro de la contabilidad de la empresa a través de una clara identificación de los bienes objeto del citado compromiso.

La Ley 21/1993, de 29 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1.994, establece nuevamente que a partir de 1.994 el arrendatario de operaciones de arrendamiento financiero disfrutará de la deducción por inversión, aunque con algunas limitaciones. El efecto medidas como esta, junto al derivado del inicio de la recuperación económica del país, hacen que nuevamente las inversiones en leasing presenten tasas de crecimiento positivas, tras cuatro años de crecimiento negativo<sup>76</sup>.

Durante 1.995, se temió por la continuidad del sector, ya que en el Proyecto de Ley del Impuesto de Sociedades se incorporaba la eliminación de la deducción por inversiones. Finalmente, tras muchas presiones por parte del colectivo de entidades del sector<sup>77</sup>, fue modificada a última hora mediante la aprobación de una enmienda al Proyecto, lo que volvió a impulsar el producto a tasas de crecimiento cercanas al 20 % y a unos beneficios en el sector de 10.000 millones de pesetas, un 300 % más que en 1.994 cuando se remontaron los tres años anteriores de pérdidas consecutivos.

En 1.996 entra en vigor la nueva Ley 43/1.995 del Impuesto de Sociedades de 29 de diciembre de 1.995, que prevé que se apliquen a las adquisiciones a través de leasing los incentivos fiscales pertinentes que puedan

---

<sup>76</sup> Se analizará mas adelante el efecto que el cambio en la normativa ejerce sobre el sector del leasing en automoción.

<sup>77</sup> Informe Anual A.E.L. 1.995-1.996.

establecerse en las diferentes Leyes de Presupuestos Generales y establece una deducción para 1.996 del 5 %, diferenciando entre las operaciones de arrendamiento financiero y las cesiones de uso con opción de compra.

En el capítulo XIII, artículo 128 de esta Ley, para los contratos de arrendamiento financiero, se establece que:

- Se aplicará a los contratos de arrendamiento financiero a que se refiere la Ley 26/1.988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las entidades de crédito.
- Los contratos tendrán una duración mínima de dos años cuando tengan por objeto bienes muebles y de diez años cuando tengan por objeto bienes inmuebles o establecimientos industriales. No obstante, para evitar prácticas abusivas, se podrán establecer otros plazos mínimos de duración de los mismos en función de las características de los bienes que puedan constituir su objeto.
- Las cuotas deberán aparecer expresadas en los respectivos contratos diferenciando la parte que corresponda a la recuperación del coste del bien, excluido el valor de la opción de compra, y la carga financiera.

- La parte de las cuotas de arrendamiento financiero correspondiente a la recuperación del coste del bien pagada anualmente deberá permanecer igual o tener carácter creciente a lo largo del tiempo.
- Tendrá la consideración de gasto o partida fiscalmente deducible en la imposición personal del usuario la carga financiera satisfecha a la entidad arrendadora.
- La misma consideración tendrá la parte de las cuotas arrendamiento financiero satisfechas correspondientes a la recuperación del coste del bien, salvo en el caso de que el contrato tenga por objeto terrenos, solares y otros activos no amortizables.

El importe de la cantidad deducible de acuerdo con lo dispuesto en el artículo anterior no podrá ser superior al resultado de aplicar al coste del bien el duplo del coeficiente de amortización lineal según tablas de amortización oficialmente aprobadas que corresponda al citado bien. El exceso será deducible en los períodos impositivos sucesivos, respetando igual límite.

- La deducción de las cantidades mencionadas, no estará condicionada a su imputación contable en la cuenta de pérdidas y ganancias.

- Las entidades arrendadoras, deberán amortizar el coste de todos y cada uno de los bienes adquiridos para su arrendamiento financiero, deducido el valor consignado en cada contrato para el ejercicio de la opción de compra, en el plazo de vigencia estipulado para el respectivo contrato.
- Los elementos del inmovilizado material nuevos que sean objeto de un contrato de arrendamiento financiero podrán disfrutar del incentivo fiscal de deducción por inversiones, en los términos que se prevean en la correspondiente Ley de Presupuestos Generales del Estado para cada ejercicio.

En esta disposición se establece que la Ley de Presupuesto Generales del Estado establecerá los incentivos fiscales pertinentes en relación con el Impuesto de Sociedades, y en particular indica que la inversión se estimulará mediante deducciones en la cuota integra fundamentadas en la adquisición de elementos del inmovilizado material nuevos.

La Ley 12/96 de 30 de diciembre de Presupuestos Generales del Estado para 1.997, elimina nuevamente la deducción por inversiones, sin embargo el sector crece empujado por la bonanza económica financiando hasta 800.000

millones de pesetas<sup>78</sup>. Desde entonces, hasta la fecha no se ha vuelto a permitir la deducción por inversiones para los bienes financiados a través de arrendamiento financiero.

---

<sup>78</sup> En efecto el sector crece acompañado de un crecimiento notable del PIB, tal y como se mostró en el gráfico 5, y de la inversión productiva, lo que ha significado una fuerte disminución de la morosidad y una importante recuperación de las provisiones para insolvencias realizadas en períodos anteriores.

### 2.8.2.1.3. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

Tras los primeros problemas con los que se enfrenta el leasing en un país gravado por impuestos indirectos, como el denominado Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas o el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, que recaían sobre el importe total del precio o valor de los bienes o derechos transmitidos, se afronta el reto de competir con las alternativas de financiación sin las trabas derivadas de la tributación indirecta precedente (Velasco González, J., 1.977, pág. 255 y sig.)<sup>79</sup>. El Impuesto sobre el Valor Añadido era neutro desde un punto de vista puramente fiscal, si bien presenta ciertos efectos financieros que se estudiarán.

El efecto del IVA, dado que ha de ser registrado cuando fiscalmente se considere soportado, puede ocurrir de dos maneras (Calve Pérez, J.I. y López Gracia, J., 1.992, pg. 115):

- a) En la formalización del contrato, si no existen dudas sobre la futura adquisición del bien. Esta decisión se entenderá firme cuando exista notificación escrita al respecto. Esta alternativa, permite a la parte

---

<sup>79</sup> Realiza un estudio comparativo del coste en impuestos indirectos que en ese año suponía el adquirir un bien mediante leasing y otro mediante la obtención de un préstamo bancario. Los resultados obtenidos para el leasing mobiliario son que el leasing era gravado un 2,7 % del precio total del arrendamiento por este concepto y posteriormente otro 0,4% si ejercía la opción de compra. La adquisición mediante financiación a través de un préstamo bancario, implicaba el pago del 1,0% (0,60% más el 0,40%).

arrendataria la deducción de la totalidad del IVA de la operación en el momento de la notificación, y sin embargo irá pagando la citada cantidad poco a poco en las cuotas que abone a la entidad arrendadora.

b) En los pagos de las cuotas. Esta alternativa implicaría, para su correcto reflejo en el balance de la entidad, la creación de una cuenta de activo diferido como contrapartida de la deuda generada por el importe total del impuesto. Es decir un tratamiento similar que el establecido para los intereses diferidos.

En la actualidad se deduce el IVA y se paga a la entidad arrendadora a medida que van venciendo las cuotas de arrendamiento.

Al margen de lo anterior, y en relación con el IVA repercutido, las entidades de leasing consiguieron en 1.997 algo que venían reclamando desde el comienzo de la crisis:

"La rectificación en la base del mencionado impuesto de las cuotas impagadas."

Esta petición se había realizado por parte del colectivo de entidades de leasing ante el Banco de España. Su solicitud implicaba que no fuera preciso dotar provisiones de insolvencia por la parte del IVA incluido en la cuota de los contratos con incidencias de pagos. El Banco de España resolvió un año



después, favorablemente para el colectivo. Por ello desde 1.998 se pueden deducir de las cuotas impagadas la parte correspondiente al IVA<sup>80</sup>.

---

<sup>80</sup> En relación con este tema y principalmente con el aspecto fiscal del leasing operativo, que se verá mas adelante, comparado con otros sistemas de financiación, existe un estudio exhaustivo realizado por Marwood, P.,(1.990, pgs. 114 – 127) que si bien resulta un poco obsoleto es interesante por el planteamiento realizado.

### 2.8.2.2 LA CONSIDERACIÓN CONTABLE

Las diferentes alternativas y posturas que se han planteado en relación con este aspecto, han sido:

a) El considerar las cuotas derivadas de los contratos de arrendamiento financiero como un gasto corriente de cada ejercicio, sin asimilar contablemente el derecho de utilización del bien como parte del patrimonio de la entidad hasta que no sea ejercida la opción de compra.

Este planteamiento hace que el leasing se registre en la contabilidad de la compañía mediante una fugaz y periódica aparición en la cuenta de explotación.

b) Reconocer el bien objeto de la operación como un activo desde el momento en que se formaliza el contrato, con la única exigencia de que exista una clara predisposición, por parte del arrendador, de ejercer la opción de compra.

El problema es establecer quién debe hacer figurar el bien en su contabilidad, si el arrendatario, en virtud de la afectación del bien a su negocio, o el arrendador, con el objeto de demostrar la propiedad jurídica del mismo.

Ya se indicó anteriormente que el leasing en España aparece en el año 1.965, sin que entonces existiera ningún tipo de legislación, ni por el lado fiscal, contable o jurídico.

El ya derogado Plan General de Contabilidad, aprobado en el Decreto 530/1973 de 22 de febrero, se limitó a un planteamiento bastante superficial, y no contempló ninguna norma específica, quizás por la escasa importancia del sector en aquel momento.

Más tarde la adaptación sectorial realizada en 1.976, para las sociedades de leasing (Orden Ministerial de 3 de junio, B.O.E. de 13 de VII-76) y la Ley 15 / 1977, de 25 de febrero, sobre medidas fiscales, financieras y de inversión pública, tampoco solucionó la cuestión, dejando temas tan importantes como el criterio de distribución del coste por amortización a la elección de las compañías de leasing<sup>81</sup> (Instituto de Planificación Contable, 1.977, pgs. 121-214).

---

<sup>81</sup> Para la distribución del coste por amortización existían dos tendencias tanto en el pensamiento como en la práctica de las Sociedades de Arrendamiento Financiero. La primera consistía en aplicar a los bienes objeto del leasing el criterio de amortización lineal, con cuotas anuales idénticas durante cada uno de los años de duración del contrato. La segunda era aplicar a dichos bienes el criterio de amortización financiera, determinando la amortización anual por medio del método de suma de dígitos.

Teniendo en cuenta la importancia del problema planteado, y en razón de la prudencia, la Comisión consideró conveniente no interferirse en los órganos de decisión de cada una de las sociedades de leasing, y se concedió a estas la posibilidad de optar entre la que considerasen más oportuna. Por lo que esta norma no clarificó demasiado la situación. (C.E.F. Contabilidad Financiera y de Sociedades, 1.988, pg.4, vol. 26).

En 1.988, con la aprobación de la Ley 26/1.988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito la situación se aclara más y finalmente el nuevo Plan General de Contabilidad, aprobado por el Real Decreto 1.643/1990, de 20 de diciembre, se inclina mas hacia la segunda alternativa planteada, coincidiendo con la opinión de la A.E.C.A.<sup>82</sup>.

Según el nuevo Plan General de Contabilidad, la finalidad básica del tratamiento de los contratos de arrendamiento financiero es la de presentar adecuadamente la imagen fiel del patrimonio de la entidad, de su situación financiera y de sus resultados (Blake, J., Amat Salas, O. y Clarke, J., 1.994, pgs. 2-7).

Por ello y bajo el supuesto de no existencia de dudas razonables sobre el ejercicio de la opción de compra, es el arrendatario el obligado a registrar contablemente como un activo inmaterial por el valor de contado del bien, en el momento en que se formaliza el contrato. Como contrapartida, reflejará en el pasivo la deuda total generada por las cuotas y la opción de compra, contabilizándose la diferencia como una partida a distribuir en varios ejercicios, imputándose posteriormente en cada uno de ellos la parte de gasto correspondiente. En el caso de leasing operativo, en el que como se verá en el siguiente capítulo el valor residual se establece como una estimación del valor de mercado al finalizar el contrato, se puede asegurar que existen dudas razonables sobre el ejercicio de la opción de compra, por lo que no habría que

---

<sup>82</sup> Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (1.981).

activar la operación. En el anexo de contabilización de operaciones de leasing se detalla el proceso del mismo.

Surge al finalizar la vida del contrato la opción de compra, con lo que si se ejercitase, habría que modificar el balance. A este respecto existen varias posibilidades:

- a) Traspasar los saldos de las cuentas de inmovilizado inmaterial y su amortización acumulada a las de inmovilizado material y su correspondiente amortización.
- b) Trasladar sólo el valor neto contable del activo inmaterial a la cuenta de activo material.
- c) Contabilizar el bien como un activo material desde el principio, lo que evitaría cualquier juego de cuentas al final de la operación. Esta fue la postura defendida por la A.E.C.A.

Cabe señalar que el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (I.C.A.C.) estableció que cuando durante el período de vigencia del contrato se comprometía el cliente a ejercer la opción de compra, se tenía que proceder a registrar contablemente el bien objeto del contrato como si se tratara de una compraventa con pago aplazado. En el fondo mantenía que todas las operaciones en las que el arrendatario hubiese aplicado la deducción por

inversiones, deberían contabilizarse como inversiones y reflejarse en el inmovilizado material<sup>83</sup>. Esta diferencia de criterio fue recurrida por la Asociación Española de Leasing y llegó al Tribunal Supremo, el cual, en sentencia de 1.997, dio la razón a la Asociación y puso fin a las intenciones de contabilizarlo como un activo material.

Es de mencionar que la solución adoptada por el Nuevo Plan General de Contabilidad recoge adecuadamente, tanto en el balance, como en la cuenta de explotación de la entidad, la realidad de la operación, contemplando todos los aspectos contables posibles derivados de la misma.

El Nuevo Plan General de Contabilidad también establece la información que ha de aparecer en la memoria de la entidad arrendataria: coste del bien en origen, especificación del valor de la opción de compra, duración del contrato, años transcurridos, cuotas pagadas, cuotas por vencer, el uso al que se destina el bien, su amortización, etc. (Fernández Prieto, A. y Pérez Esparells, C., 1.992, pgs. 378-385).

Conviene también señalar que la norma número 13 del Financial Accounting Standard Board (F.A.S.B.) sobre el leasing, se limita a señalar si una operación es o no de leasing. Este *statement number 13*, que en un principio constaba de unas pocas páginas, consta hoy día de más de 300. Se basa en que un arrendamiento que transmite prácticamente todos los

---

<sup>83</sup> En la Resolución ICAC de 21 de enero de 1.994.

derechos, ha de ser contabilizado como la adquisición de un bien con la contrapartida de la deuda que conlleva el arrendamiento. El resto de los arrendamientos, deberían ser contabilizados como tales. Se plantea entonces el dilema de definir qué arrendamientos se pueden incluir en el primer supuesto y cuales en el segundo.

El citado documento señala que se han de considerar "capital lease" las operaciones de arrendamiento que presenten cualquiera de los siguientes caracteres:

- 1.- El arrendamiento transmite la propiedad del bien al arrendatario al final del plazo del arrendamiento.
- 2.- El arrendamiento contiene una opción de compra del bien arrendado a un precio sensiblemente inferior al valor previsto del bien en el mercado en el momento de ejercicio de la opción.
- 3.- El plazo de arrendamiento es igual o superior al 75 % de la vida económica estimada del bien arrendado.
- 4.- El valor presente de las rentas y otros pagos mínimos del arrendamiento iguala o excede el 90 % del valor del bien menos la deducción por inversiones retenida por el arrendador.

Los dos últimos criterios no son aplicables cuando al comienzo del arrendamiento, el bien arrendado está dentro del último 25 % del total de su vida económica.

En este caso la cantidad que debe ser contabilizada por el arrendatario como un activo y como una obligación es la menor del valor presente de las rentas o el valor de mercado del bien.

Para el resto de los contratos, entre los cuales se encuentra el leasing operativo por existir dudas razonables de que la opción de compra se vaya a ejercitar, este número 13 del F.A.S.B. no obliga a llevar al balance importe o partida alguna.



### 2.8.3. ASPECTOS JURÍDICOS DEL LEASING

Jurídicamente el leasing también planteó problemas de definición. A este respecto es de destacar que el legislador español opta por la utilización del término arrendamiento financiero al señalar que constituyen operaciones de arrendamiento financiero cualquiera que sea su denominación, aquellas que consistan en el arrendamiento de bienes de equipo, capital productivo y vehículos adquiridos exclusivamente para esa finalidad por empresas constituidas en la forma prevista en la propia regulación, y añade que las mencionadas operaciones deberán incluir una opción de compra a favor del usuario al término del arrendamiento.

Como se comentó anteriormente, la falta de legislación en los orígenes del leasing en España, provocó que en muchos casos se le aplicaran legislaciones de figuras pretendidamente similares, pero de contenido jurídico radicalmente diferentes, como es el caso de las ventas a plazos. La necesidad de una regulación propia fue evidente desde su aparición, tal y como afirma Gutiérrez Viguera:

" A) Al leasing no le conviene ninguna de las figuras jurídicas existentes, pues resultan inadecuadas para el mismo.

B) No obstante ha tenido que adaptarse a alguna de ellas para su supervivencia jurídica (principalmente en el contrato de arrendamiento).

C) La práctica cotidiana ha venido a demostrar que ni aún el contrato de arrendamiento (pese a sus innumerables puntos de contacto) ha podido resolver la multitud de problemas que se plantean en una operación de leasing.

D) Por tanto, resulta innegable la necesidad de una regulación específica para el leasing."

(Gutiérrez Viguera, M., 1.987, pg. 111).

A este respecto, la ASNEF opina que esta falta de legislación era natural, ya que:

"La economía va por delante de lo jurídico, abriendo el camino, descubriendo nuevas perspectivas, <<inventando relaciones>> que luego toman carta de naturaleza al adquirir la legitimidad jurídica"<sup>84</sup>.

---

<sup>84</sup> Agrupación Sindical Nacional de Empresas Financieras, 1.991, número 30, pg. 18.

El leasing surge, al igual que el renting como se verá más adelante, de la propia actividad económica, que ante la modernización y evolución que caracteriza a las sociedades económicamente más progresivas, genera una mayor diversificación y complejidad de la actividad económica. En este sentido recordamos las palabras de los profesores Martínez Cortiña y Sampedro cuando afirmaban:

”En la sociedad progresiva el sujeto no tiene escrúpulo en innovar; es decir, en hacerlo de una forma distinta si le conviene o le gusta más. La actitud innovadora resulta así lo opuesto a la actividad tradicional” (Martínez Cortiña, R., y Sampedro, J.L., 1.970, pág 250)<sup>85</sup>.

Cronológicamente el primer punto de referencia, para el adecuado análisis del leasing, es la Ley de Hipotecas Mobiliarias y Prendas sin Desplazamiento de 1.954, y posteriormente la Ley de Venta a Plazos de 1.965. La primera, sigue el criterio de las legislaciones sur y centroamericanas, y pretende, según Díez Roncal (1.966, pg. 141), una regulación abstracta de la garantía. Así el crédito se concede sobre un bien que es utilizado como elemento de producción en una industria. El factor diferenciador lo constituye la susceptibilidad de registro del bien financiado.

---

<sup>85</sup> En esta línea aparecen nuevos productos y técnicas como el factoring, el leasing, el merchandising, etc.(Frignani, A., 1.991, pgs. 216-385).

En la ley francesa de 1.951 el planteamiento es bien diferente: el crédito se concede para la compra de la máquina, que será destinada a la industria, ha de tener por garantía la propia máquina que se compra (Chulia Vicent, E. y Beltrán Alandete, T., 1.989).

El planteamiento francés, estaba más cercano al leasing que el español de 1.954, si bien este último ya definía adecuadamente los bienes susceptibles de tales operaciones y el destino de estos, así en el artículo número 335 Cc considera bienes casi perfectamente identificables registralmente:

- a - Las empresas mercantiles, o mejor, los establecimientos comerciales o industriales.
- b - La maquinaria instalada en estos y destinada a su explotación.
- c - Los automóviles y otros vehículos de tracción a motor.
- d - Las aeronaves.
- e - Los derechos de propiedad industrial e intelectual.

La similitud entre los bienes anteriores y los susceptibles de ser financiados a través de leasing es muy alta. Este parecido se acrecienta si tenemos en cuenta que se requiere que los bienes estén instalados y

destinados por su propietario a la explotación de una industria o negocio y que directamente concurren a satisfacer las necesidades de la explotación misma. Lo cual sirve para diferenciar definitivamente la maquinaria elemento de producción industrial de la maquinaria doméstica y de las máquinas en proceso de distribución, que se denominan máquinas mercancía (Vallet de Goytisoló, J.B., 1.977, pgs. 556 - 592).

La ley de Bases de Ordenación del Crédito y la Banca de 14 de abril de 1.962, establece que:

" Se facilitará la financiación de operaciones de ventas a plazos de bienes de equipo industrial y agrícola y de consumo duradero mediante la creación de entidades específicas, en las cuales deberá existir representación del Estado para garantizar el cumplimiento de las normas reguladoras que se dicten, sobre todo teniendo en cuenta los beneficios fiscales y el redescuento que podrán concederse,..."

En ese mismo año y a través de la aprobación del Decreto Ley de 27 de diciembre, se regulan las citadas entidades de financiación.

La Ley de 1.965 sobre la Venta de Bienes Muebles a Plazos, crea un nuevo registro público para la inscripción de las reservas de dominio. Por tanto los vendedores o financiadores disponían de dos regulaciones legales diferentes, cuya principal diferencia radicaba en que:

" El régimen de compraventa a plazos de bienes muebles de la Ley de 1.965 no reúne las ventajas que desde el punto de vista caucional ofrece la legislación de garantías mobiliarias.... pero tiene, en cambio, la ventaja de la mayor simplicidad formal del contrato de compraventa a plazos de ser oponible a terceros sin necesidad de escritura pública, bastando a tal fin que el contrato conste por escrito (art. 5º) y se inscriban en el Registro especial de venta a plazos." (Lalaguna E., 1.977, pg. 173 - 174).

Esta Ley introduce en España una viva polémica acerca de la naturaleza jurídica de la reserva de dominio, complicándose aún más si tratamos de establecer una comparación entre reserva de dominio e hipoteca inmobiliaria<sup>86</sup>. Esto planteó algunos problemas que son recogidos en la jurisprudencia existente y que hubieron de ser solucionados con la legislación posterior.

Un problema adicional que plantea esta Ley es que en su exposición de motivos establece:

" Es incuestionable la importancia que ha alcanzado el crédito en los tiempos actuales, constituyendo una de las bases en que se asienta el

---

<sup>86</sup> No se entra en el análisis detallado de este tema, porque con ello no se aportaría más información al esclarecimiento del objeto de este trabajo. Análisis mas profundos del tema se encuentran en: Bercovitz Rodríguez-Cano, R. (1.977, pgs. 171 y ss.), Baldo del Castaño, V. (1.974), y específicamente para la comparación entre reserva de dominio e hipoteca mobiliaria el ya citado Lalaguna, E. (1.977, pgs. 173 - 174).

desarrollo de la vida social no sólo en los aspectos industrial y comercial, sino en la vida familiar y doméstica" .

Dejando a un lado el calificativo familiar, se observa una mezcla entre lo industrial, lo comercial y lo doméstico que se refleja en su artículo 2º en que habla de bienes destinados a "los mismos fines económicos que con la venta a plazos". Este aspecto quedará solucionado mas adelante con la aprobación del Real Decreto Ley de 25 de febrero de 1.977 que crea las entidades de arrendamiento financiero (Rojo Ajuria, L., 1.987, pg. 147).

Hasta 1.971 no comienzan a aparecer disposiciones que vayan solucionando los "problemas" que origina la falta de disposiciones de rango mayor que regulen el nuevo contrato.

La primera disposición que "menciona" la figura del leasing es el Decreto 3361/1971, de 23 de diciembre (Ministerio de Hacienda), por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto General sobre Tráfico de Empresas, donde se contempla a efectos de este impuesto como un arrendamiento simple. En su artículo 21º establece que:

" El arrendamiento de bienes tributará por el concepto. . . .

..

C) Los contratos denominados "arrendamientos-venta", Locación-venta", "leasing" o similares en los que el transmitente conserva la

propiedad de los bienes productos y objetos entregados, cediendo únicamente su posesión, uso y disfrute."

Posteriormente, el Reglamento que desarrolla el Decreto-Ley de 1 de diciembre de 1.971, promulgado en la Orden del 10 de enero 1.972 en relación con el apoyo fiscal a la inversión, y en concreto sobre la desgravación en el Impuesto sobre Sociedades señala en su artículo 3º que:

" Si la adquisición del bien estuviese condicionada al ejercicio de una opción de compra, será requisito indispensable para gozar de la desgravación la concurrencia de estas condiciones:

- a) Que la adquisición se realice a empresa cuyo tráfico habitual consista en la transmisión de bienes de equipo para su utilización con opción a compra.
- b) Que el bien esté en poder de la empresa adquirente antes del 30 de junio de 1.972.
- c) Que la opción a compra se ejercite antes de la finalización del contrato."



La legislación posterior, fue surgiendo para paliar los problemas que el crecimiento del número y volumen de estas operaciones planteaba, no sólo desde un punto de vista fiscal, sino también jurídico y contable.

En 1974, y con el fin de solventar los problemas originados para la instrumentalización de las operaciones de leasing sobre vehículos, la Dirección General de la Jefatura Central de Tráfico, en su Circular de 16 de febrero, establece que el arrendador-comprador, sea considerado como el titular del vehículo<sup>87</sup>.

---

<sup>87</sup> El oficio número 019839, de fecha de salida 19.2.1974, de la Dirección General de la Jefatura Central de Tráfico, Ministerio de la Gobernación, en su parte introductoria expone:

"Es cada día mayor el número de vehículos que se adquieren mediante el contrato denominado arrendamiento financiero-venta, location-venta o leasing y aún cuando el Código de la Circulación no se refiere expresamente a este tipo de contratación, es indudable que por la similitud de este contrato con otros como el de compraventa con reserva de dominio, o con cláusula de prohibición de disponer y por la redacción del Capítulo XV del mismo, singularmente de los artículos 242, 244 y 247, es posible anotar en el permiso de circulación, en el Registro-Archivo de Automóviles, remolques y semirremolques de las Jefaturas Provinciales de Tráfico y en el Registro General de Vehículos de la Jefatura Central de Tráfico, las circunstancias de su adquisición a fin de que la situación jurídica del vehículo pueda ser debidamente conocida por el que intente adquirirlo.

En su virtud se deberán observar las siguientes normas:

I. La matriculación de automóviles, y la de remolques y semirremolques con peso máximo autorizado superior a 750 kilogramos, adquiridos mediante contrato de locación-venta (leasing), se hará a nombre del arrendatario-comprador mediante la presentación del contrato con la firma de éste y la del arrendador-vendedor.

II. En el supuesto que se indica en el apartado anterior, ....., se hará constar en el dorso del permiso de circulación la cláusula " Adquirido en régimen de locación-venta (leasing) a ... (indicando a continuación el nombre y dos apellidos del arrendador-vendedor...).... Asimismo se hará la pertinente anotación en el Registro-Archivo de la Jefatura Provincial de Tráfico en la que se matricule el vehículo y en el Registro General de Vehículos de la Jefatura Central de Tráfico.

III. La transferencia de un vehículo matriculado con anotación de la cláusula locación-venta solo podrá realizarse si en la notificación de la transferencia, ..., consta la conformidad del arrendador-vendedor,..."

Este dictamen realmente desvirtúa la esencia misma de las operaciones de leasing, ya que se cede de alguna manera la propiedad, si bien se mantiene en la operación la reserva de dominio sobre el vehículo para evitar su transferencia sin el consentimiento del arrendatario-vendedor (Sánchez Parodi, J. L., 1.989, pg. 32).

Es en 1976 cuando, debido a la problemática que suponía la ausencia de normas que regularan al menos las prácticas contables de estas compañías, las cuales funcionaban hasta entonces basándose en interpretaciones del vigente plan General de Contabilidad, se publica la Orden de 3 de junio, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad para las Sociedades de Leasing. Tras una detallada descripción del aspecto contable, deja entrever alguno de sus caracteres jurídicos, como el hecho de que la propiedad del bien se mantenga en el patrimonio de la entidad de leasing y de la existencia de tres opciones al término del contrato.

El Real Decreto Ley 15/1.977 de 25 de febrero sobre medidas fiscales, financieras y de inversión pública, contiene un título segundo denominado "De las empresas de arrendamiento financiero" con siete artículos que crea las entidades de arrendamiento financiero o leasing, siendo el Decreto de 28 de marzo de ese mismo año el que regula el régimen de estas entidades. El artículo 21 soluciona el problema planteado en la Ley de 1.965 sobre el destino al que se pueden aplicar los bienes: "a fines agrarios, industriales, comerciales, de servicios o profesionales", si bien deja abiertas las puertas a futuras

ampliaciones de estos destinos, ya que establece que el Gobierno, atendiendo a la coyuntura económica, podrá extender el ámbito de aplicación de la Ley a bienes afectos a fines distintos de los establecidos anteriormente.

Es con este Real Decreto-ley 15/1977, de 25 de febrero, sobre medidas fiscales, financieras y de inversión pública, cuando se define jurídicamente el leasing<sup>88</sup>:

" A los efectos de la presente disposición constituyen operaciones de arrendamiento financiero aquellas operaciones que, cualquiera que sea su denominación<sup>89</sup>, consistan en el arrendamiento de bienes de equipo, capital productivo y vehículos adquiridos exclusivamente para dicha finalidad por empresas constituidas en la forma prevista en el artículo 22 y según las especificaciones señaladas por el futuro usuario. Las mencionadas operaciones deberán incluir una opción de compra a favor del usuario al término del arrendamiento".

También establece la norma que los bienes objeto de estos contratos han de quedar afectos a fines agrarios, industriales, comerciales, de servicios o

---

<sup>88</sup> El legislador lo denomina arrendamiento-financiero.

<sup>89</sup> El que el legislador indique "cualquiera que sea su denominación" muestra que las operaciones se venían realizando bajo diferentes nombres, pero arrendamiento venta, arrendamiento financiero y leasing eran diferentes conceptos para una misma realidad.



profesionales, e instituye la regulación de la actividad de las empresas de leasing<sup>90</sup>.

A lo anteriormente expuesto, hay que añadir que no existía ninguna regulación legal de las condiciones generales de los contratos de leasing, por lo que era necesaria una legislación adecuada para evitar la desconexión existente entre Derecho y realidad social<sup>91</sup>.

Debido a la existencia, aún después de este Real Decreto Ley, de una laguna jurídica importante que dejaba a la libre interpretación de las partes e

<sup>90</sup> El antes mencionado artículo 22 señala los requisitos que han de cumplir las entidades que se dediquen a esta actividad son:

- 1.- Revestir la forma de Sociedad Anónima, domiciliada en territorio nacional.
- 2.- Contar con un capital desembolsado de, al menos, cien millones de pesetas. El desembolso de dicho capital se efectuará precisamente en dinero, sin que sean permitidas las aportaciones no dinerarias.
- 3.- Su objetivo se ha de circunscribir exclusivamente al ejercicio de operaciones de leasing financiero.
- 4.- Figurar en el registro que a tal efecto se llevará por el Ministerio de Hacienda."

Este registro fue establecido por la Orden del Ministerio de Hacienda de 16 de marzo de 1977 (BOE de 25 de marzo).

<sup>91</sup> El primer enjuiciamiento ya mencionado de un contrato de leasing, señaló que el contrato en litigio había de ser considerado una venta a plazos con transmisión de la propiedad en el momento de la venta. En este sentido se pronunciaron tanto el juzgado de Primera Instancia como la Audiencia Territorial de Madrid y la sentencia establecía en su considerando primero:

" ..., que en los contratos de arrendamiento sobre bienes de equipo, las condiciones particulares denuncian la existencia de unas compraventas de bienes muebles a plazo, contratos que, en consecuencia, están sujetos a la Ley de 17 de julio de 1956, por imperio de su artículo segundo,...".

Considerándose así una operación de compraventa de bienes a plazo. Esta consideración, completamente fuera de lugar, y que posteriormente se subsanó, igualaba ambas figuras. Por un lado la compraventa a plazo (que implica una transferencia de la propiedad en el momento de la firma del contrato). Por otro lado la operación de leasing (que no implica la transferencia de la propiedad hasta la finalización de la operación y siempre que se ejercite la opción de compra).

Si bien en la práctica, en el primer caso, los vendedores incluyen normalmente una cláusula de reserva de dominio, con lo cual el comprador sólo llegará a ser verdadero propietario cuando haya abonado el importe total de la venta, y en defecto de pago, el vendedor podrá reivindicar el objeto vendido, puesto que aún es su propietario, teniendo que restituir parte de los importes percibidos, ya que nunca llegó a realizarse la transacción.

incluso de los tribunales, la figura jurídica del leasing, se produjeron procesos para establecer la aplicación o no de la Ley de 1.965 sobre compraventa de bienes muebles a plazos, llegando algunos al Tribunal Supremo, siendo la primera la del 28 de marzo de 1.978<sup>92</sup>.

Posteriormente una sentencia del Tribunal Supremo<sup>93</sup>, de fecha 10 de abril de 1981 sobre la resolución de un contrato de leasing por incumplimiento del usuario debido a su situación de suspensión de pagos, establece la independencia del contrato de leasing del de compraventa a plazos. En su considerando cuarto señala que aún cuando alguna opinión en la esfera de la doctrina científica asimila en sus efectos el leasing financiero a la compraventa a plazos con reserva de dominio, no parece posible predicar identidad de naturaleza entre ambas figuras. Reconoce que tanto entendiendo el leasing como un negocio mixto en el que se funden la cesión del uso y la opción de compra con causa única, como entendiéndolo como un supuesto de conexión de contratos que deben ser reconducidos a una unidad esencial, el parecer más autorizado, y mayoritario, lo califica de contrato complejo y atípico gobernado por sus específicas estipulaciones y de contenido no uniforme. Todo lo anterior lleva a concluir que si no se probaba la mediación de un acuerdo simulatorio en el que el leasing operase como un negocio para cubrir como realmente querida una compraventa a plazos, lo que permitiría la aplicación del artículo 2º, párrafo 2º, de la Ley de 17 de junio de 1965, tendría que ser

---

<sup>92</sup> Se adjunta copia de la misma en el anexo "Jurisprudencia".

<sup>93</sup> CL 165/1981. Se adjunta copia de la sentencia en el anexo "Jurisprudencia".

excluida esta normativa como ajena que era a la intención real de las partes y no venir estructurado el arrendamiento financiero o leasing como si fuera una compraventa de aquella modalidad, pues la finalidad económica respectivamente perseguida por una y por otra operación es distinta.

No se ha de olvidar que la Ley de Ventas a Plazos, obligaba, entre otros requisitos, al registro de la operación en el Registro especial de ventas a plazos, a un desembolso inicial mínimo y a un plazo máximo de 24 meses, por lo que algunas empresas "disfrazaron" sus operaciones de ventas a plazos acogiéndose a contratos de leasing para evitar los inconvenientes de las citadas condiciones.

Sin embargo, el que algunas operaciones de leasing, encubrieran operaciones de compra venta a plazos, no implica que al leasing se le haya de aplicar la legislación de una venta a plazos. Este problema sólo se plantea con el leasing financiero, ya que en el leasing operativo, la propia filosofía del mismo despeja cualquier posible duda sobre su intención.

Posteriormente, el propio Tribunal Supremo aclara el asunto de la asimilación del contrato de leasing al préstamo de financiación, en la sentencia de 18 de noviembre de 1983<sup>94</sup> señala:

---

<sup>94</sup> Se adjunta completo en el anexo "Jurisprudencia".

"..., por tratarse en este caso de un simple préstamo con la única especialidad de ser el comprador de una cosa mueble corporal no consumible el prestatario, estar limitado su importe por el precio aplazado de la compraventa y estar limitado, igualmente, el número máximo de plazos para satisfacerlo a lo que determine el Gobierno".

Esta sentencia, en su considerando segundo establece algunos aspectos fundamentales del contrato, como:

A.- Sólo se transmite el uso de la cosa.

B.- Es objeto del contrato la cesión en arrendamiento del material cuya descripción, características y signos de identificación constan en las condiciones particulares.

Con estas sentencias, se aclara la postura del más alto tribunal español, en relación con la naturaleza jurídica del leasing.

Durante toda la década de los ochenta y con la antes mencionada escasa regulación el sector se expande hasta colocarse a niveles de negocio comparables con países europeos.

Desde 1.977 y hasta 1988, no hubo modificaciones sustanciales de la normativa sobre leasing ni otras que afectaran conceptualmente a este sector.

Tan sólo algunas disposiciones encaminadas a establecer obligaciones que afectan a las compañías del sector<sup>95</sup> y a regular el régimen tributario<sup>96</sup>.

La Ley de 25 de marzo de 1.985 de intermediarios financieros, deroga en su totalidad el Decreto Ley de 27 de diciembre de 1.962 sobre entidades de financiación de ventas a plazos (Jiménez de Parga y Cabrera, R. y Gispert Pastor, M.T., 1.988, pgs. 487-505).

Más tarde en la Ley 26/1988 de 29 de julio, que contiene la nueva regulación básica del contrato de leasing, señala en su apartado 1 la definición siguiente:

" Tendrán la consideración de operaciones de arrendamiento financiero aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de las cuotas a las

---

<sup>95</sup> Cabe destacar entre otras, la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 24 de julio de 1.984 sobre información financiera de las Sociedades de Arrendamiento Financiero, la Ley 13/1.985 de 25 de mayo sobre inversiones obligatorias, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros - dentro de los cuales incluye a las sociedades de leasing -, y la Orden de 30 de diciembre de 1.985 sobre la regulación del coeficiente de recursos propios de las entidades de financiación.

<sup>96</sup> Algunas de estas disposiciones regulaban temas como la Licencia Fiscal (Real Decreto 791/1.981 de 27 de marzo), el Impuesto sobre Sociedades (Real Decreto 2.631/1.982 de 15 de octubre), el IVA (Ley 30/985 de agosto), las importaciones de bienes de equipo en leasing (Resolución de la Dirección General de Política Arancelaria de 11 de mayo de 1.984) y la extensión de la libertad de amortización a los activos adquiridos en régimen de arrendamiento financiero (Real Decreto 1.667/1.985).



que se refiere el número 3 de esta disposición. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales. El contrato de arrendamiento financiero incluirá necesariamente una opción de compra, a su término, a favor del usuario."

Esta ley confirma la figura eminentemente arrendaticia de la figura estudiada, y establece también una serie de requisitos en relación con el precio, la duración del contrato y algunos aspectos fiscales de su tratamiento, pero omite cualquier regulación en relación con temas como las obligaciones de las partes, las causas de resolución o las condiciones en que ha de prestarse el uso y disfrute de los bienes. Queda de este modo regulada la figura del arrendamiento financiero de forma parcial (Rodríguez Mateos, P., 1.997, pgs. 180-187).

Con este nuevo marco legal, las entidades de arrendamiento financiero han de contar con la preceptiva autorización administrativa y son consideradas entidades de crédito, con lo que se las somete a la regulación general del crédito, siéndole de aplicación el artículo 48, número 2 que faculta al Ministerio de Economía y Hacienda para que pueda imponer las restricciones y condiciones que considere necesarias a los contratos realizados por las entidades de crédito.

Sobre el impacto que tuvo esta ley en relación a considerar las entidades de arrendamiento financiero entre las entidades de crédito se realizó en marzo de 1.990 una mesa redonda que reunió a representantes de las principales compañías del sector. Posteriormente la citada mesa redonda fue publicada en la revista El Economista del mes siguiente.

Es de mencionar que en España no existe la figura denominada "alquiler-venta", que ha funcionado en Francia y que básicamente consistía en un alquiler con una opción a compra preferente durante un determinado período o en una fecha cierta. Esta figura se utilizó para realizar operaciones de compraventa a plazos encubiertas, elevando las cuotas de alquiler y ejecutando la opción a precios reducidos, beneficiándose de ventajas fiscales. Dada su inexistencia en España, no se analizan este tipo de operaciones.

La gran preocupación dentro del sector sobre los aspectos jurídicos, se centró desde el principio en lo concerniente a la recuperación del bien, ya que es la principal garantía de la operación y no había procedimientos expeditivos para recuperarlo cuando la operación entraba en crisis (Ortiz Navacerrada, S., 1.987, pgs. 1.670-1.683). Por este motivo, responsables del sector se movilizaron a mediados de los noventa con objeto de conseguir algún tipo de regulación en la futura Ley de Ventas a Plazos. Esto se consiguió con la aprobación de la Ley 28/1.998 en julio de 1.998 que crea para los bienes objeto del contrato de leasing una sección especial del Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles (denominado Registro de Venta a Plazos de Bienes Cedidos

en Arrendamiento Financiero), y establece que los bienes allí inscritos gocen de un procedimiento de recuperación más rápido del existente hasta entonces, con una primera fase de reclamación notarial de entrega del bien o del importe vencido adeudado y una segunda, que se abrirá cuando la primera no tenga éxito, en la que el juez ordenará al arrendatario financiero la entrega inmediata del bien al arrendador financiero en el lugar indicado en el contrato. En la Asociación Española de Leasing se espera que con este nuevo marco jurídico se pueda recuperar el bien en tres o cuatro meses en lugar de los cuatro o cinco años que se tardaba con el marco anterior<sup>97</sup>. Aunque el tener que recuperar el bien implica normalmente una pérdida, esta será menor si se recupera el bien en un plazo más reducido.

En la actualidad quedan aún importantes aspectos por solucionar y aclarar en relación a la actividad de leasing y su implicación sobre los agentes que lo realizan. Quizá el logro más importante por el potencial de negocio que supone sea el de la contratación con las administraciones públicas. Las presiones de la Asociación Española de Leasing para introducir propuestas en la Ley de Reforma de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, dio como resultado, en 1.999, el que se diera cabida a las operaciones de arrendamiento financiero y arrendamientos con opción a compra entre los contratos administrativos tipificados<sup>98</sup>.

---

<sup>97</sup> Informe Anual A.E.L. 1.998-1.999.

<sup>98</sup> Informe Anual A.E.L. 1.999-2.000.

## 2.9 CONCLUSIÓN DEL TEMA

Como se ha visto, el leasing en España tardó varios años en ser definido por el legislador y los contratos realizados hasta entonces, con grandes diferencias entre ellos, trataban de evitar la legislación de compraventa a plazos y la de alquileres, constituyendo las primeras operaciones de leasing.

También se ha descrito que con posterioridad a esta situación, diversas modificaciones fueron encorsetando y homogeneizando las condiciones del leasing, llegando a la situación actual en la que está perfectamente definido y regulado. Se considera una operación de crédito y como tal sujeta al control y supervisión de los órganos de vigilancia monetaria.

En conclusión se puede afirmar que el paso de la situación inicial a la actual, se ha producido durante el período estudiado, en el que ha ido variando el tipo de operaciones que se ha realizado. Las medidas económicas tomadas han afectado tanto a los atractivos que ofrece el leasing para el arrendatario, como a los controles a los que se han de someter las entidades arrendadoras. Todo ello ha tenido su repercusión en los niveles de negocio de las empresas del sector de muy diferente manera. Las entidades de leasing operativo han sido las mas afectadas debido al concepto de leasing operativo en si mismo. Para comprender los motivos de esta afirmación, se explicará en el capítulo siguiente el funcionamiento del leasing operativo, con lo que se entenderá facilmente la evolución del mismo.

**Capítulo 3**

**EL LEASING EN EL SECTOR AUTOMOCIÓN. DESDE 1.981 HASTA 1.990.**

### 3.1 . SITUACIÓN PREVIA

Tal y como se explicó en el prólogo, en este capítulo se va a realizar un detallado análisis del funcionamiento del leasing en el sector automoción, haciendo especial énfasis en el leasing operativo, el mas afectado por las medidas de política económica en este período. Este profundo análisis sobre el leasing operativo, no es resultado de recopilación alguna, sino que constituye una aportación ya que no existen manuales en los que se describa con este nivel de detalle el producto.

Existen varias razones para comenzar el estudio a partir del año 1.981. La primera es que es en ese año cuando el leasing en el sector automoción supera por primera vez los 5.000 millones de pesetas de inversión nueva. La segunda razón es que es el momento a partir del cual se dispone de la información del volumen de inversión en automoción a través de leasing. Y la tercera es porque el leasing se podría considerar un producto no demasiado conocido e introducido hasta entonces.

La utilización de vehículos turismos, (por directivos, comerciales, etc.) y utilitarios ligeros (servicio de mensajería, mantenimiento, etc.) por parte de las empresas industriales y comerciales y por los miembros de las profesiones liberales, plantea una problemática y una serie de necesidades que han hecho

que se desarrollen fórmulas que se adaptan a la situación y las características propias de cada usuario.

Los problemas mencionados, dependen principalmente del sistema de utilización de los vehículos de cada empresa. Así se puede distinguir entre:

1. La empresa posee un parque propio de automóviles.
  - La empresa se obliga en este caso a inmovilizar una serie de recursos en este parque de vehículos, que por su propia definición podrían considerarse como improductivos (excepto los de compañías de mensajería, transportes, etc.), y por otra parte ha de hacer frente al mantenimiento, cada vez más caro, de estos vehículos.
  - Normalmente las compañías han de llevar un control de los costes de los vehículos de la flota, si bien en muchos casos este control no se realiza. El mantenimiento, las reparaciones, los impuestos, las amortizaciones y el coste financiero han de tenerse en cuenta si se desea saber cuanto cuesta la flota de vehículos de la compañía.

2. La empresa dispone de un parque que pertenece a sus colaboradores o empleados

- En este caso la empresa ha de "colaborar" bien en la financiación de los vehículos de sus colaboradores o empleados, o bien requiriendo a los mismos que posean un vehículo en el momento de su contratación.
- Esta fórmula puede dar lugar a estafas por picaresca o corruptela<sup>99</sup>.

Hasta poco antes del inicio del período estudiado, existían principalmente tres sistemas de acceso al automóvil por parte de las empresas. En concreto:

1. La autofinanciación, que puede provenir fundamentalmente de dos fuentes:

A. Los recursos obtenidos por medio de la gestión de los negocios, es decir de la obtención de cash-flows positivos.

---

<sup>99</sup> Numerosos son los casos de empleados que facturan más kilometraje del debido, llegando el empresario a pagar al año más de lo que costaría el vehículo nuevo.



- B. Los recursos obtenidos de nuevas ampliaciones de capital.
2. El segundo sistema era la financiación ajena que, como se verá más adelante, ha constituido durante mucho tiempo la principal alternativa al leasing. La financiación ajena, no se circunscribe exclusivamente a la financiación bancaria, ya que en nuestro sector, el de automoción, la práctica totalidad de los fabricantes y / o de los distribuidores dispone de financieras que en algunos casos son propias y en otros han llegado a acuerdos con entidades financieras ajenas. Otra forma de financiación es la emisión de pagarés y obligaciones por parte de la empresa.
3. El tercer sistema era el alquiler a corto plazo (el ya mencionado rent a car) que ofrece contratos de breve duración destinados a cubrir una necesidad ocasional del vehículo. El precio se fija según diferentes criterios como son:
- El número de kilómetros realizados.
  - Precio determinado por día.
  - Precio determinado por día con un máximo de kilómetros.

En la mayoría de las tarifas o precios, hay que añadir los suplementos correspondientes al seguro que cubre los daños propios y de ocupantes, los de suministro de carburante, los de utilización de instalaciones aeroportuarias, etc.

Se puede afirmar que en caso de necesitar un vehículo para largos períodos de tiempo, resulta más barato adquirirlo que arrendarlo a corto plazo.

De hecho, parte del crecimiento del sector automoción, se debió a la existencia de diferentes fórmulas de financiación, de arrendamiento y de compraventa a plazos. Sin crédito no era posible el desarrollo del mercado del automóvil. Sin embargo, su elevado precio, hacía casi imposible la financiación directa por parte del fabricante o distribuidor debiendo crear nuevas entidades financieras. Por ello y debido a la necesidad de nuevos capitales, aparecieron en Estados Unidos las denominadas Finance Companies o sociedades financieras como General Motors Acceptance Corporation (vinculada a la General Motors Company), la Commercial Investment Trust Corporation (vinculada a la Ford Motor Company), etc.

Ante esta situación surge en España el primero de los productos que se analizarán en esta tesis: el leasing, que en el sector del automóvil es uno de los que ofrecen una capacidad de financiación más amplia.

### 3.2. ORÍGENES DEL LEASING EN AUTOMOCIÓN

En este punto, cobra especial relevancia el definir de manera clara el leasing operativo y sus diferencias con el financiero, para analizar cómo han evolucionado ambos en el sector estudiado.

En relación sobre que tipo de leasing apareció antes, hay que distinguir dos análisis:

1. El general, del producto que aparece en los Estados Unidos de América, realizado en el capítulo anterior.
2. El particular de este producto en España.

En el análisis general, las primeras empresas de leasing, fueron los departamentos comerciales y financieros de las empresas industriales, dando con este arrendamiento, salida a sus productos y ofreciendo los servicios de mantenimiento, asistencia técnica, personal especializado, etc. Este es el caso de las grandes sociedades americanas fabricantes de bienes de equipo<sup>100</sup>, o compañías especializadas en estos sectores<sup>101</sup>, que además de los

---

<sup>100</sup> Como la International Business Machines (IBM), la Hewlett Packard, la Nixdorf, la Wang, etc. que cedían sus productos a las empresas arrendatarias, incluyendo una serie de servicios.

<sup>101</sup> Como Atlantic, Econocom, Comdisco, ECS y Dataserv en el sector informático o Ryder, Tiphook, PHH y Xtra en el de automoción.

mencionados servicios ofrecían la posibilidad de cambiar el equipo por uno nuevo, si el mismo quedaba anticuado<sup>102</sup>, creando de esta manera el leasing operativo, del que posteriormente surgirían todos los demás (Vidal Blanco, C., 1.977, pg. 77). Con posterioridad, se incorporan a este sector compañías financieras, sin ninguna vinculación con empresas fabricantes o distribuidoras de los bienes y que tampoco son especialistas en los productos objeto de los contratos.

Con este planteamiento, en Estados Unidos de América, tanto el leasing financiero como el operativo actual son fruto de una presunta evolución del leasing: el leasing operativo, que sería la forma primitiva del leasing.

En España, el proceso de aparición no es igual: el leasing financiero es el primero en aparecer, no sólo en el sector automoción sino en el resto de los sectores. Posteriormente tras un importante crecimiento y desarrollo, comienza a aparecer el leasing operativo.

Pero, ¿qué es, entonces, el leasing operativo?. ¿Es realmente una operación de leasing o un simple alquiler?. Este es un tema planteado desde su origen y que desde un punto de vista legislativo no ha sido suficientemente clarificado en España.

---

<sup>102</sup> Se ha de tener en cuenta que es en este período cuando el fenómeno de la obsolescencia o depreciación tecnológica se dispara.

En el difícil intento de centrar esta cuestión, merece la pena viajar en el tiempo hasta 1.989, cuando el leasing operativo comenzó a aparecer tímidamente. Ni los consumidores ni los propios profesionales del leasing conocían adecuadamente el producto<sup>103</sup>.

Otra aportación referida al sector automoción, muy anterior en el tiempo y por tanto de gran valor es la que realiza José Luis Asiaín (Asiaín Román, J.L., 1.983, pg. 89), que en relación con el tema que nos ocupa, al que denomina "autoleasing", explica cómo ve él el desarrollo del mismo:

" La sociedad de leasing .....actuando como gestora o administradora de flotas, deberá ofrecer junto a la financiación, el

---

<sup>103</sup> Reunidos en una mesa redonda organizada por la revista especializada El Economista, los representantes de las compañías de leasing más importantes del momento, opinaron sobre el leasing operativo. Las respuestas fueron de lo más heterogéneo y ponen de manifiesto que cuando el leasing financiero era ya una realidad consolidada como sistema de financiación en muchos sectores, incluido el de automoción, aún se mostraba, en muchos casos un importante desconocimiento del leasing operativo. La prueba de ello son las respuestas que los principales responsables del leasing de ese momento dan cuando se les pregunta por este producto:

" ni en España ni en Europa es un producto demasiado importante, y en el ámbito mundial, puede decirse que en los únicos segmentos en los que tiene una significación son en el de automoción, informática y aviación" F.Fontana - Caixa Leasing

" es el que hacen muchas empresas que nada tienen que ver con el sector leasing.....Se trata de un producto muy diferente al financiero y, o bien lo haces en colaboración con un socio industrial que pueda colocar el residual, o supone un riesgo demasiado alto" E.Pellevez - BBV Leasing

" se trata de un alquiler de bienes" J. Torres - Bansaleasing

" se trata de una figura que ni siquiera tendría que darse de alta en el Banco de España..... no se trata de un producto leasing" A. G.Llorente - Exteleasing

" es un producto de gran futuro que requiere una gran especialización, no tanto en el concepto como en el producto objeto del mismo" T. Casanovas - Barcelonesa Leasing

" constituye todavía una parte muy pequeña del sector y, sin duda, la entrada de empresas extranjeras en el sector nos va a forzar a dedicarle una mayor atención" A. Campillo - LICO

" se trata de un producto poco conocido en España pero que esperamos tenga el amplio desarrollo que ha conocido ya en otros países" J.Díaz Fuentes - Leascar-Interleasing. (El Economista, 22 de febrero de 1.989, pg. XVI).

mantenimiento de los vehículos y su recompra al término del contrato a valor de mercado, todo ello a precio pactado en la contratación, con lo que el usuario puede saber fácilmente el coste real del kilometraje.”

Explica que en función del modelo elegido por el cliente y del número de kilómetros anuales que éste se proponga hacer, la sociedad de leasing cotizará una renta mensual que incluirá la amortización del nominal, los intereses, los seguros e impuestos de circulación, los cambios de aceite, neumáticos, batería y bujías, etc. Además estimará previamente el valor residual de mercado, para el final del período que el cliente ha solicitado.

Con este planteamiento, las sociedades de leasing tendrían que mejorar su conocimiento del mercado, de los *rappel* de los fabricantes, del mantenimiento de los vehículos y de los talleres. Tendrían que realizar importantes inversiones en recursos técnicos y humanos para poder realizar ofertas interesantes a sus clientes.

Algunos autores, como Richard F. Vancil (Vancil, R.F., 1.961, pg. 122) indican que la única diferencia entre el leasing financiero y el leasing operativo, es la revocabilidad del contrato en el caso del último frente a la irrevocabilidad del primero. El argumento tiene su lógica si consideramos que en el leasing operativo el arrendador soporta los riesgos técnicos del bien, por

lo que careciendo de interés para el arrendatario el uso del bien, no es contrario a la causa del contrato la resolución del mismo.

En relación con este carácter diferenciador entre los dos tipos de leasing estudiados Quiroga (1.969, pg. 18) indica que el término "revocabilidad" debería de ser sustituido por el término "rescindibilidad", ya que la revocabilidad conviene únicamente a los actos de mera liberalidad como las donaciones o los testamentos.

Sin embargo éste no es el único carácter diferenciador entre ambos. Si se entiende el leasing operativo como aquel contrato en virtud del cual una entidad, fabricante o no del material, cede a otra, el uso limitado de un determinado bien, contra el pago de unas cuotas de arrendamiento, que incluyen tanto la financiación del equipo como de los gastos de mantenimiento y reparación en el período de tiempo acordado, generalmente corto (2 a 5 años), e incluye una opción de compra, la diferencia es clara: el mantenimiento y las reparaciones. Es decir la diferencia entre uno y otro es que en el leasing operativo el arrendador asume no sólo los riesgos financieros, sino también los riesgos técnicos<sup>104</sup>.

---

<sup>104</sup> Las opiniones de los autores españoles anteriores a 1.985 consultados, se basan en las experiencias en otros países y no se corresponden muy fielmente con el modelo desarrollado en España ni para el sector automoción ni para el de equipos de oficina. Sin embargo, dado que son las primeras referencias bibliográficas y que proceden de los primeros estudiosos del tema se han consultado.

En la práctica, en España se llegaron a realizar tres tipos de contratos de leasing<sup>105</sup>:

1. El leasing financiero, en el que se amortiza la totalidad del bien sujeto al contrato de leasing, con excepción de un pequeño importe, normalmente igual a una cuota, que es el denominado valor residual.
2. El leasing operativo, en el que el arrendatario sólo amortiza la diferencia entre el precio de compra del vehículo y el valor residual, mucho más alto que en el leasing financiero y que está en función del período del contrato.
3. El leasing operativo con servicios complementarios.

Según esta clasificación, la principal diferencia entre los dos primeros, sería que en el primer caso prácticamente no existe riesgo para el arrendador por el valor residual, mientras que en el segundo, el riesgo de no conseguir recuperar el importe del valor residual al vencimiento del contrato es de tal magnitud que origina este tratamiento diferenciado.

---

<sup>105</sup> Esta clasificación, de las operaciones realizadas en España, en esa época es la de Ingolf Scola, entonces Director General de Avis Lease (Scola, I., 1.986, pg. 36).

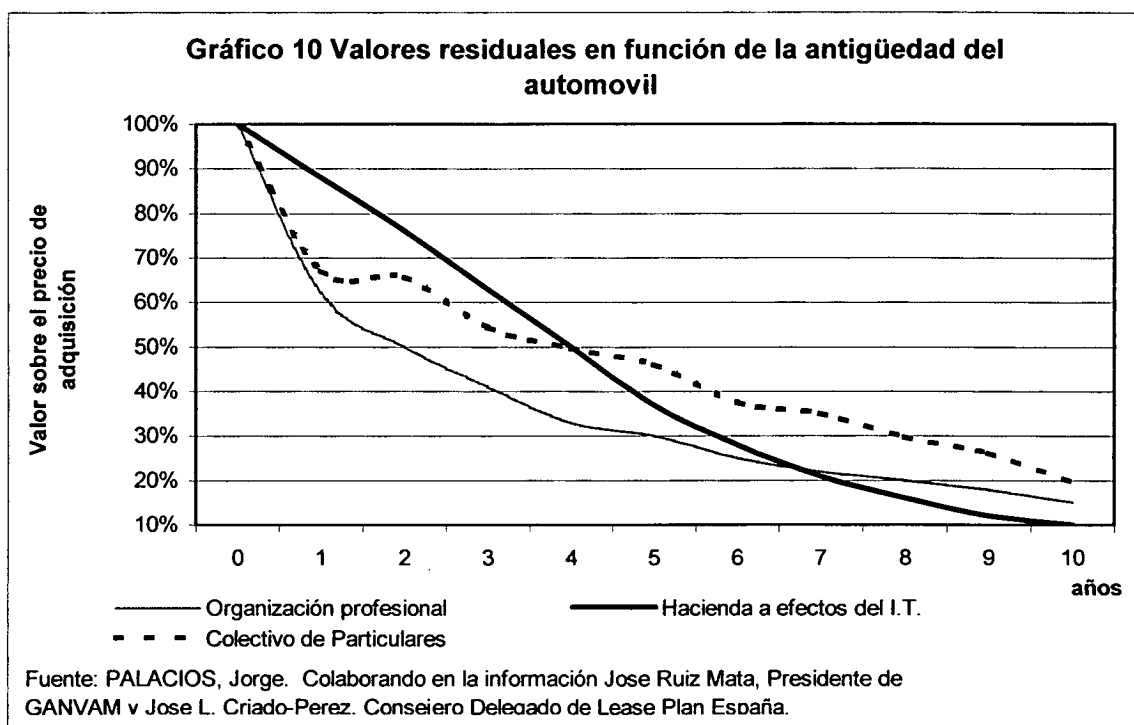


Con relación a este aspecto, si se observa el gráfico 10 se puede ver que los valores de mercado de los vehículos al final del tercer año se sitúan en torno al 50 % de media. Por esta razón, en el leasing financiero, con valores residuales de aproximadamente un 5 % sobre el precio de adquisición<sup>106</sup>, no existe riesgo alguno por este concepto para la sociedad de arrendamiento financiero.

Sin embargo en el caso del leasing operativo, donde se fijan valores residuales cercanos al 50 %, el riesgo de que al vencimiento del contrato, el valor del vehículo sea menor que el estimado al inicio de la operación y que el arrendatario no desee adquirirlo, hace que la sociedad arrendadora asuma los riesgos de la depreciación. Los asume ya que al final del contrato si el valor de mercado es inferior el arrendatario no querrá ejercitar la opción. Posteriormente, al ir al mercado de segunda mano con el vehículo recuperado, la compañía incurrirá en pérdidas. Este efecto podría verse aligerado con el beneficio derivado de vender los vehículos cuyo valor residual fuera superior al valor de mercado, pero esto normalmente no es posible ya que en ese caso el arrendatario ejerce la opción de compra.

---

<sup>106</sup> Suponiendo cuotas prepagables y valor residual igual a una cuota, el valor residual de una operación de leasing a tres años es de aproximadamente el 3 % del coste de adquisición. Manteniendo los supuestos señalados, este porcentaje se reduce a medida que el período del contrato crece, así en el caso de contratos a cinco años, el valor residual es sólo del 2 % del coste de adquisición.



El tercer tipo de operaciones añade al leasing operativo una serie de servicios que hacen que el arrendatario no busque sólo el financiamiento del vehículo, sino una serie de servicios, entre los que se incluye la financiación del bien arrendado. Con este sistema la empresa de leasing "cuida" de su bien, se encarga de su mantenimiento, con lo que colabora a que el precio de venta en caso de que el usuario no ejercite la opción de compra sea lo más alto posible.

La razón de esta división realizada por Scola es la interpretación que de la normativa vigente hizo en su día Avis Lease, que se mantuvo como entidad de leasing, y creó una compañía paralela, que prestaba los servicios complementarios. Ello obligaba a la firma por parte de los clientes de dos

contratos diferentes, uno de leasing y otro de prestación de servicios, lo que suponía un adicional.

En relación con esta misma clasificación la sentencia del Tribunal Supremo, de 10 de abril de 1981, además de ser la primera en definir los rasgos característicos de las operaciones de leasing aclarando las diferencias contractuales entre éste y las compraventas a plazos en el marco de la legislación española, ofrece una distinción entre leasing financiero y leasing operativo. De esta manera en el considerando cuarto, la mencionada sentencia, expresa:

"... A diferencia del denominado leasing operativo que no se diferencia sustancialmente<sup>107</sup> de un normal arrendamiento, el leasing financiero o leasing propiamente dicho, especie que es la usualmente utilizada como un nuevo medio de financiación de las empresas, recae sobre bienes de equipo que quedan integrados en el círculo de producción del usuario, con duración calculada en función del tiempo de la vida económica y fiscal del bien de que se trata, y el cómputo del precio se hace de tal suerte que el importe total de las mensualidades satisfechas al término del contrato, más el llamado valor residual, rebasa el quantum de la suma dineraria desembolsada como precio por

---

<sup>107</sup> En este contexto, la expresión sustancialmente, muestra la no identidad de un arrendamiento normal y una operación de leasing operativo. Hay que recordar que en todas las operaciones de leasing operativo se ha de incluir una opción de compra ejercitable por el usuario a la finalización del contrato.

la entidad financiera y arrendadora, pues obviamente ha de abarcar la totalidad de los gastos causados por la operación, el pago de los impuestos y el correspondiente margen de beneficios para la compañía del leasing... Mientras que en leasing operativo la entidad arrendadora afronta el riesgo técnico, prestando los servicios de mantenimiento y asistencia, en el leasing financiero todos los gastos ocasionados por las operaciones, mantenimiento, servicios técnicos, conservación, seguros, etc., del bien financiado, corren de cuenta del usuario".

Quedó así clara la postura del Tribunal Supremo ante las diferentes interpretaciones que se habían dado al concepto leasing operativo. Es de destacar la aparente desvinculación que realizó el Tribunal de las operaciones de leasing financiero y operativo, y la casi identificación de las operaciones de leasing operativo y las de alquiler convencional. ¿Qué razones llevaron al Tribunal Supremo a establecer las anteriores definiciones? La respuesta se encuentra en la propia sentencia, y es la enmarañada situación jurídico-fiscal en que se encontraban leasing operativo, financiero y alquiler, con fronteras difícilmente identificables en determinados casos<sup>108</sup>.

---

<sup>108</sup> Sentencia del Tribunal Supremo de 10 de abril de 1981, ya citada e incluida en el anexo de jurisprudencia.

Existen otras definiciones de leasing operativo<sup>109</sup>. Entre ellas destaca la del Comité Internacional de Normas de Contabilidad (I.A.S.C.)<sup>110</sup> también entra en el intento de definir los diferentes sistemas. En su número 17 de 1 de enero de 1.984, define:

" Leasing: Contrato por el que el arrendador cede al arrendatario el derecho a utilizar un activo por un período de tiempo convenido a cambio de un alquiler.

---

<sup>109</sup> Cabe destacar la de Joaquín Díaz Fuentes, que en 1.989, y lo define como una modalidad de leasing o alquiler a largo plazo con opción de compra. Díaz Fuentes era presidente de la compañía Interleasing en ese momento.

José Luis Pérez Vera, en 1.991 manifestaba en relación con los productos que se desarrollarían en el futuro:

"Se acometerán nuevos productos; leasing con servicio total (el arrendador corre con todos los gastos de mantenimiento del equipo incluyendo el seguro); renting (el arrendatario puede devolver el equipo en cualquier momento o pedir su cambio por otro); leasing operativo (plazos cortos y valor residual alto)." (Pérez Vera, J.L., 1.991, pgs. 16 - 17)

Otra definición, más cercana a la realidad del producto que se desarrolló en España, es la del profesor Manuel Gutiérrez Viguera, que ya en 1.988 definió el leasing operativo como el contrato en virtud del cual una persona (arrendador) cede a otra (arrendatario) el uso de un determinado bien, contra el pago de unas cuotas de arrendamiento que comprenden, tanto la financiación de la puesta a disposición del bien, como de los gastos de entretenimiento y reparación, durante un período de tiempo determinado, revocable por el arrendatario en cualquier momento, previo aviso al arrendador, quien soporta todos los riesgos técnicos de la operación. (Gutiérrez Viguera, M., 1.988, pgs. 579 - 581).

Puede parecer que Gutiérrez Viguera ha "olvidado" la opción de compra y el establecimiento del valor residual sin embargo, en el mismo documento, más adelante establece: "...el leasing operativo puede entenderse, en síntesis, como un leasing financiero tradicional con un valor añadido: asesoramiento, gestión y sustitución..."

Con lo que al asimilarlo a un leasing financiero tradicional, incorpora el componente de la opción de compra y el valor residual.

<sup>110</sup> El International Accounting Standart Committee (I.A.S.C.) fue fundado el 29 de junio de 1.973, con el objetivo de formular y publicar normas contables encaminadas a una mayor armonización de las cuentas y estados financieros de las compañías a nivel internacional.

Leasing financiero: leasing que transfiere sustancialmente todos los riesgos y rendimientos inherentes a la propiedad de un activo. El título de propiedad puede ser o no transferido.

Leasing operativo: todo leasing distinto al financiero."

Por lo que parece indicar que el elemento diferenciador es la cesión de "todos" los riesgos, ya que los rendimientos también son exclusivos del arrendatario en el caso del leasing financiero (Wainman, D., 1.995, pg. 138).

A la vista de todo lo anterior, no queda clara cuál es la diferencia entre leasing financiero y operativo. ¿El mayor o menor importe fijado como valor residual y el período del contrato?. ¿Los servicios que incluye?. El leasing con servicio total, ¿incorpora valor residual?.

En este análisis se va a contemplar el leasing operativo con servicios complementarios que se mencionó anteriormente, ya que incluye el riesgo del valor residual y los servicios, y es el que se ha realizado en España en el sector automoción.

Por su propia naturaleza el leasing operativo, es un leasing que no puede hacerse para cualquier bien. Está limitado a aquellos sectores en los que los servicios complementarios son aplicables. En España, los sectores en

los que se ha desarrollado más son automoción y maquinaria de oficina (fotocopiadoras, faxes, impresoras, ordenadores, etc.). Este tipo de compañías requieren un alto grado de especialización, no pudiendo realizar operaciones de todo tipo de bienes. Así, mientras que las compañías de leasing financiero financian todo tipo de productos, las compañías de leasing operativo han de estar especializadas en el producto que financian. Por esto las empresas especializadas en leasing operativo de vehículos, no suelen conocer el sector de las fotocopiadoras, ni el de informática. Es necesario conocer fabricantes, problemática, fiscalidad, mantenimiento, y sobre todo, cómo vender a buenos precios el bien una vez que el contrato ha finalizado ya que una de las claves del éxito en este sector es conocer el mercado de segunda mano de los bienes con los que opera.

En la actualidad, y desde la aparición del leasing en España, no hay distinción entre ambos tipos de leasing en lo que a legislación se refiere. Por ello se recurrió a la ampliación del objeto social de las compañías para incluir en él la prestación de servicios complementarios relacionados con el bien objeto del contrato.

El desarrollo de este tipo de operaciones en otros países es evidente. En Japón por ejemplo, sólo la compañía Japan Leasing Corporation (JLC) superaba el millón de automóviles en este sistema en 1.989<sup>111</sup>.

---

<sup>111</sup> Euromoney, (1.989, pgs. 4-5).

En el mercado norteamericano el leasing en automoción no ha dejado de crecer desde 1.992, tal y como ponen de manifiesto el "Federal Reserve Board's Survey of Consumer Finances" y el "Bureau of Labor Statistics Consumer Expenditure Interview Survey" (Aizcorve, A. y Starr-McCluerr, M., 1.997). Como ya se señaló en el capítulo 1, el 31,5 % de los vehículos matriculados en Estados Unidos son adquiridos mediante leasing (ABA Banking Journal, 2.000). El caso de Canadá es aún mayor, llegando al 46 % (Harris, C., 1.998)<sup>112</sup>.

---

<sup>112</sup> Para esta autora el crecimiento del leasing y la mayor duración de los automóviles, explican que la demanda sea menos cíclica de lo que fue en los años setenta y ochenta.



### 3.2.1. EL LEASING FINANCIERO

Aparecen en un primer momento sociedades vinculadas a las principales entidades financieras que “venden” leasing financiero<sup>113</sup>, llegando a acuerdos de colaboración y financiación con diversos fabricantes o distribuidores, alguno de los cuales inicia posteriormente su propia andadura en el sector<sup>114</sup>.

#### 3.2.1.1. FUNCIONAMIENTO HABITUAL DEL LEASING FINANCIERO

El funcionamiento habitual del leasing financiero, y las partes que participan en el contrato son:

1. - El arrendador es una entidad financiera<sup>115</sup> especializada en leasing, un puro intermediario cuya finalidad exclusiva es la de financiar el precio de adquisición del bien objeto del contrato. Asume el riesgo financiero derivado de la solvencia del arrendatario y espera obtener un

---

<sup>113</sup> El sector está muy concentrado en grandes grupos: el volumen de inversión nueva de los cinco mayores suma casi el 60 % del total de las más de 40 empresas que en la actualidad pertenecen a la Asociación Española de Leasing. A este hecho han contribuido las fusiones y adquisiciones de los principales grupos bancarios nacionales durante los últimos años.

<sup>114</sup> Es el caso de entidades como Volkswagen Finance, Renault Leasing de España, Ford Credit Europe, Fiat Leasing, Nissan Leasing, Mercedes-Benz Credit, BMW Financial Services, etc.

<sup>115</sup> Según la Ley 26/1.988 de 29 de julio, el arrendador tenía que ser, bien una Sociedad de Arrendamiento Financiero (S.A.F.), o bien una entidad Oficial de Crédito, Caja de Ahorros, Caja Postal de Ahorros y Cooperativas de Crédito. Esta normativa entró en vigor el día 1 de enero de 1.990. Posteriormente la Ley 4/94 estableció la situación actual en la que sólo las Entidades Financieras de Crédito (EFC) pueden realizar este tipo de operaciones.

rendimiento puramente financiero, que es en el fondo su negocio. Para ello cuenta con la garantía de mantener la propiedad del bien objeto de la operación (Sánchez Parodi, J. L., 1.989, pg. 32)<sup>116</sup>, por lo que supuestamente disminuye el riesgo de la misma. Sobre esta base el contrato de leasing, podría ser considerado como una deuda garantizada. Esta garantía en muchos casos es relativa, sobre todo en otros sectores, como el de bienes especializados o de usos específicos, para los que no existen mercados de segunda mano.

2. - El arrendatario es una persona física o jurídica que desarrolla una actividad empresarial, profesional o agrícola. Este arrendatario indica a la empresa de leasing, la marca, el modelo, el tipo de vehículo, el color, los extras y el proveedor con el que ha acordado, es decir, el vehículo que desea financiar. La entidad de leasing se compromete a poner ese vehículo a través de ese distribuidor a disposición del arrendatario.

3. - El arrendatario no tiene ninguna limitación de uso del bien, (dispone del mismo como si fuera de su propiedad) aunque se obliga a usarlo siguiendo las recomendaciones e instrucciones del fabricante

---

<sup>116</sup> El oficio número 019839, de fecha de salida 19 de febrero de 1.974, de la Dirección General de la Jefatura Central de Tráfico, Ministerio de la Gobernación, establece que el titular del vehículo sea el arrendatario y no la empresa de leasing, sin embargo esta mantiene una reserva de dominio sobre el vehículo, lo que imposibilita su transmisión sin su aprobación.

(que es tercer elemento que participa en el leasing) en lo referente a revisiones y mantenimiento. Esto se establece así porque una de las garantías que tiene el arrendador, es precisamente el vehículo objeto del contrato, y éste ha de encontrarse en el mejor estado posible, tanto para garantizar la operación en caso de impago, como para posibilitar al arrendatario mediante su uso, la capacidad financiera necesaria para realizar el citado pago. Por ello el arrendatario se ha de comprometer a no ceder el vehículo en préstamo, subarriendo o garantía. En este caso también se obliga a la contratación de un seguro que cubra el riesgo de los posibles siniestros.

4. - Otro aspecto a considerar es el aspecto económico que incluye los componentes financiero-fiscales, que son los que hacen el leasing más o menos atractivo<sup>117</sup>. Las cantidades a abonar periódicamente, incluyen la inversión realizada, es decir el precio del vehículo, menos el valor residual, más los costes de financiar dicha inversión y más los recargos propios de la operación que son los que reportan el beneficio a la entidad de leasing.

---

<sup>117</sup> En el caso del lease back, los aspectos económicos priman incluso más que en el leasing convencional, ya que el bien ya se encuentra inicialmente en manos de la empresa usuaria. La operación viene a solucionar problemas de tesorería, a obtener recursos para nuevas inversiones, a obtener ventajas fiscales y a "maquillar" los resultados del balance. Esta operación se ha dado principalmente con operaciones de leasing inmobiliario.

Los componentes de la cuota del leasing financiero son, según Johnson, los siguientes:

- La amortización del coste del vehículo: es la amortización del valor del vehículo minorado por el valor residual. Este importe se reparte durante toda la vida de la operación.
- Los intereses y demás cargas financieras: dependen no sólo del tipo al que se financie la compañía de leasing, sino también de otros factores como la solvencia del futuro usuario, del montante de la operación, de la duración de la operación, el tipo de vehículo objeto del contrato, etc. También pueden existir diferencias entre vehículos turismos, camiones, autobuses, etc.
- La utilidad o beneficio del arrendatario (Johnson, R.W., 1.968, pg. 612).

En los orígenes del leasing en algunos países, según Geeraert (Geeraert, E., 1.965, pgs. 75 - 83 ), como el caso de Bélgica el tipo de interés y por consiguiente la cuota se calculaba en función del importe del bien a arrendar.

5. - La duración de un contrato de leasing financiero en automoción, se mueve en lo que se denomina el medio plazo, de tres a cinco años. También se realizan operaciones a más de cinco años, y algunas de un año, todo ello sin perjuicio de la pérdida de los beneficios fiscales por establecer períodos excesivamente cortos<sup>118</sup>. Por esto, el arrendatario, una vez firmado el contrato, se obliga al pago de la totalidad de las cuotas<sup>119</sup>, aunque no utilice el vehículo.

6. - Cláusula penal, más o menos importante, en caso de cancelación anticipada. Esta penalización se diseña, no sólo para compensar al arrendador por el beneficio futuro que no va a realizar, sino para compensar posibles pérdidas en la venta del vehículo que la empresa de leasing financiero ha de recoger de su arrendatario y posteriormente venderlo en el mercado de segunda mano, con el consiguiente riesgo de nuevas pérdidas.

Muchas compañías de leasing, con objeto de reducir este riesgo, optan por financiar preferentemente bienes standard, con un mercado de ocasión consolidado, como el de los vehículos, cuya eventual

---

<sup>118</sup> Hay que recordar que hasta 1.988, con la Ley 26/1.988 de 29 de julio, no hubo ningún tipo de regulación en lo que a la duración del contrato se refiere. A partir de ese momento los contratos que no se ajustan a esta regulación no son considerados contratos de leasing.

<sup>119</sup> Que normalmente se documenta en pagarés, uno por cada vencimiento, que quedan en poder del arrendatario, pudiendo utilizarlos para financiarse mediante líneas de descuento si es necesario.

posterior venta se pueda realizar con sencillez y poco riesgo, huyendo así de los equipos poco frecuentes. Es esta una de las razones por las que el leasing triunfó en el sector automoción.

7. - La identificación del bien vehículo del contrato, mediante la matrícula. Esta es una ventaja del leasing en automoción, compartida con el leasing de aeronaves y embarcaciones. En otros productos hay que identificar el bien financiado mediante placas y grabados en el propio bien, para evitar en lo posible que lo puedan adquirir terceros adquirentes de buena fe.

8. - Al final el arrendatario ha de optar por una de las siguientes alternativas:

- a) Firmar, sobre el mismo vehículo, un nuevo contrato por tiempo a determinar y con unos alquileres simbólicos.
- b) Adquirir el vehículo al precio del valor residual, pactado en el momento de la firma del contrato.
- c) Devolver el vehículo a la empresa de leasing.

Los usuarios del leasing financiero, buscan como fin último, la adquisición del bien, no sólo su uso. En la práctica, el usuario de un automóvil en leasing financiero, observa un gran cuidado del vehículo que utiliza. La razón es simple: el reducido valor residual del mismo, lo hace atractivo incluso para destinarlo a una posterior venta, ya que, como se observa en el gráfico 10, el valor residual al final del tercer año se encuentra en la peor de las estimaciones en torno al 40 % del coste de adquisición, mientras el valor residual de un vehículo financiado a través de una operación de leasing a tres años, no llega al 5% (Goytre, J.S., 1.989, pg. 7). Se puede incluso asegurar que si al final del período contractual el usuario devuelve el vehículo objeto del contrato, es debido a un error de cálculo a la hora de determinarlo por parte de la sociedad de leasing.

### 3.2.1.2 VENTAJAS DEL LEASING FINANCIERO

En el trabajo de relacionar las ventajas del leasing en general, por lo que serán ventajas comunes tanto al leasing financiero como al leasing operativo, se tratará de incluir todas las derivadas de la comparación con otras alternativas.

#### 1 - Ahorro de impuestos

En realidad, el ahorro de impuestos se obtiene por dos vías:

- \* La primera, del lado de la deducción sobre la cuota por inversión en activos fijos cuando así lo establezcan las Leyes de Presupuestos Generales del Estado, tal y como se ha explicado en el capítulo anterior.
- \* La segunda, es la que se desprende de la posibilidad de realizar una amortización acelerada, con el beneficio fiscal que ello supone.

En efecto, en la actual legislación, el pago de los intereses constituye, un gasto de explotación, y por tanto deducible a efectos del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de las



Personas Físicas (cuando les sea de aplicación – únicamente a empresarios, profesionales, artistas que desarrollen una actividad comercial, industrial o profesión liberal), con la consiguiente reducción del beneficio en los primeros ejercicios, y la menor carga fiscal que ello implica.

La parte de la cuota correspondiente a la amortización del vehículo fue durante el período 1.981 - 1.990 un gasto deducible. Actualmente no lo es, sin embargo el legislador ha establecido un sistema que permite la amortización del vehículo al doble o triple de las tablas de amortización<sup>120</sup>. Supone, en cualquier manera, una amortización acelerada.

Un tercer impuesto que afecta a este producto es el Impuesto sobre el Valor Añadido, que aunque inicialmente es neutral, hay que considerar el efecto financiero que conlleva<sup>121</sup>.

---

<sup>120</sup> Ver apartado 2.8.2.1.1. en el capítulo 2.

<sup>121</sup> Cabe señalar que para los vehículos no afectos a la actividad empresarial el Impuesto pagado no es neutral, sino que se considera un mayor coste. El tratamiento fiscal de los efectos en el caso de vehículos con afección parcial a la actividad empresarial se analizarán en el capítulo 4.

## 2 - Disponibilidad de recursos

El leasing, como cualquier forma de financiación ajena, permite disponer del vehículo, sin necesidad de hacer frente al desembolso del precio del mismo, quedando los fondos disponibles para cualquier otra inversión, contingencia, gasto necesario o simplemente para rentabilizarlos<sup>122</sup>. En caso de que no existieran fondos disponibles, la operación de leasing no utiliza las líneas de crédito o descuento de la compañía<sup>123</sup>. El bien se autofinancia a sí mismo ya que son los propios recursos obtenidos del negocio de la compañía los que van a ir destinándose a pagar las cuotas del leasing a medida que el bien los genere (Schall, L.D., 1.974, pg. 1.207).

Además, normalmente la obtención de líneas de crédito o préstamo, están limitadas a un determinado porcentaje, debiendo el resto de la inversión ser financiado con fondos propios.

Con este producto se consigue que el usuario adquiera una mayor flexibilidad y que pueda hacer frente de mejor manera a los

---

<sup>122</sup> Este argumento, muy utilizado cuando se plantean las ventajas del leasing, no siempre es cierto, ya que en muchos casos cuando se plantea realizar una inversión, el realizar ésta mediante leasing, no implica que se realice otra con fondos propios en otro tipo de activos más rentables. Por otro lado también se pueden destinar recursos ajenos diferentes al leasing para no utilizar los fondos propios.

<sup>123</sup> Sin embargo las compañías de leasing incorporan al Servicio de la Central de Información del Riesgos el Banco de España (CIRBE) las operaciones que realizan con sus clientes, por lo que a efectos de riesgo, la compañía usuaria estaría utilizando líneas "potenciales" de financiación.

cambios de coyuntura y del mercado mejorando la rentabilidad de su negocio<sup>124</sup>.

### 3 - Control de tesorería

Facilita su control ya que la operación de leasing, desde el momento de la firma de la misma, conlleva un número determinado de pagos, en unas fechas concretas y por un cierto importe. Se puede así estimar exactamente su efecto sobre el cash flow de los próximos años en el momento de la firma del contrato, ya que en ningún momento habrá que desembolsar cantidades no esperadas excepto las derivadas de los seguros, mantenimiento, impuestos, etc.

El arrendatario no sufre reducción de su activo circulante aunque aumenta la inversión real.

---

<sup>124</sup> De la Cuesta, J.L., Director general de Hertz Leasing, establecía la formula como "liberadora de recursos financieros susceptibles de ser aplicados a otros activos directamente productivos". Propone al fin y al cabo un Lease Back destinado a la "recompra" de las flotas de vehículos comerciales y de directivos a las empresas, con el fin de reducir los recursos en ellos inmovilizados. (Cuesta, J.L., "La intención de liberar recursos financieros", *El economista*, 13 febrero de 1.991, pg. 33).

#### 4 - Financiación íntegra

El leasing no exige desembolsos iniciales importantes, tan solo en algunos casos el adelanto de una o dos cuotas, o los gastos de documentar la deuda en letras, entre otros.

Por el contrario, otros sistemas de financiación, como la venta a plazos, implicaban desembolsos iniciales de hasta el 30 por 100 del importe del vehículo. Por ello, es un aspecto que puede ser determinante en el momento de la elección de la forma de acceder al vehículo.

Además, la posibilidad de financiación sin adelantos ni depósitos, ni grandes garantías, facilita una capacidad de maniobra mayor ante la cambiante situación de la economía.

#### 5 - Buen control presupuestario

Por los motivos antes expresados, la operación de leasing permite al usuario conocer exactamente los pagos a realizar por la adquisición del vehículo y las fechas en las que ha de afrontarlos, si bien no se conocen, ni cuales serán los costes de seguro, mantenimiento, reparaciones, etc., ni el momento en que se afrontarán.

### 6 - Flexibilidad

Estas operaciones, según Segurado Llorente, son consideradas de gran flexibilidad porque pueden adaptarse a las necesidades del usuario, mediante pagos mensuales, trimestrales o semestrales, o incluso distribuyendo las cuotas según las previsiones de ingresos futuros (Segurado Llorente, J.L., 1.992, pgs. 131 - 132).

Sin embargo la práctica común de estas operaciones con vehículos se realiza mediante pagos mensuales del mismo importe.

Donde si existe una mayor flexibilidad es en la tramitación y formalización de la operación, que suele ser más rápida y sencilla que para operaciones de crédito bancario, debido principalmente a que la garantía de la operación es el propio bien objeto del contrato, pudiendo negociar la duración del contrato para adaptarlo a las posibilidades financieras de la compañía.

### 7 - Protección contra la inflación

El usuario se beneficiará si el contrato no incluye cláusula de actualización de las cuotas, calculadas en el momento de realizar el contrato.

### 8 - Mejora de los ratios del balance

Algunos autores señalan que se produce una mejora sustancial en los ratios del balance de la compañía (Floersch, K., 1.989, pg. 6). Si bien esto es cierto, un análisis adecuado de los balances nos muestra que la citada reducción puede ser engañosa<sup>125</sup>.

A este respecto se ha de mencionar el dogma americano del leasing "A lease is not capital, a lease is not debt, a lease is a lease" (Rojo Ajuria, L., 1.987, pg. 53 ) basándose en que ni es propiedad de la empresa (no aparece en el activo), ni es un préstamo (no aparece en el pasivo) es un lease (un alquiler).

---

<sup>125</sup> En efecto, un estudio sobre el tema puede consultarse en Lamothe Fernández, P., (1.987, pgs. 357 – 359).

Aunque las diferentes legislaciones fiscales y contables de cada país obliguen a reflejar el leasing de una u otra forma, es absurdo equiparar el contrato de leasing a una deuda de la compañía y al bien como propiedad de ésta. Debe, por tanto, ser tratado de forma autónoma y diferenciada. Aquí es donde se encuentra la principal controversia (Geske, R., 1.977, pg. 541).

#### 9 - Elimina el riesgo de fluctuación de la paridad monetaria en los casos de adquisición de bienes importados

En los casos en que se realiza una operación sobre un bien importado, una vez firmada la operación, no existe riesgo alguno en lo que a variaciones de paridad se refiere.

Obviamente es casi imposible que todas las ventajas anteriores concurren a la vez en todas las operaciones de leasing, por lo que en cada caso es necesario realizar un estudio de las diferentes alternativas para tomar la decisión final.

Existen además de las antes enumeradas otra serie de ventajas, que Susana Antolínez denomina "Ventajas técnicas y estratégicas" que si bien son ciertas no parecen ser las principales a la hora de realizar la elección y son:

- A) Ofrece una protección frente a una OPA hostil. Una posibilidad de protegerse frente a una OPA hostil es la realización de una operación de "sale and leaseback" que permite aflorar unas plusvalías y generar un beneficio que puede llevarse a reservas y, posteriormente aumentar capital con cargo a reservas, encareciendo así la posible OPA.
- B) Puede facilitar la reorganización de grupos de empresas mediante la transferencia de activos de una empresa a otra, con el intermediario de una sociedad de leasing (Antolínez, S., 1.990, pg 12).



### 3.2.1.3. DESVENTAJAS DEL LEASING FINANCIERO

Las desventajas que puede presentar el leasing financiero sobre otras alternativas existentes son:

#### 1 - Coste financiero

El interés aplicado a las operaciones, casi siempre es superior al de las operaciones de crédito bancario para importes y características del cliente similares.

Esto es debido a la inaccesibilidad que tienen las empresas de leasing, como ya se comentó anteriormente, al mercado interbancario, por lo que su fuente de financiación, es, bien bancaria, o bien la emisión de pagarés u otros activos. Este sistema lleva implícitos mayores costes financieros para el usuario.

#### 2 - Propiedad

Como ya se ha comentado en las características de estos contratos, la propiedad no llega a ser del arrendatario hasta el final de la operación, si este decide ejercitar la opción de compra. Con lo que durante toda la vida del contrato no se tiene la propiedad del vehículo.

Una opinión en contrario es la de María Ángeles Díaz, que defiende que la entidad de leasing sólo realiza una labor de intermediación financiera, sin poseer nunca el "dominio técnico" del activo, activo del cual es propietaria y tiene cedido al arrendatario. En base a este hecho, es el arrendatario el que corre con el riesgo (Díaz, M. A., 1.992, pgs. 10 – 13).

En caso de impago de las cuotas la compañía arrendadora puede retirarle el bien.

### 3 - La ventaja fiscal es realmente una ventaja financiera

En realidad todo el ahorro de impuestos obtenido en los primeros años derivado de la posibilidad de amortizar aceleradamente, se convierte en un mayor gasto fiscal para los ejercicios siguientes.

### 4 - Afecta al balance

Por cuanto se están realizando una serie de pagos que no se capitalizan, por lo que los activos son menores y ello puede implicar una menor garantía frente a terceros.

### 3.2.2. EL LEASING OPERATIVO

En 1.988, si bien con un volumen muy escaso, el leasing operativo era una realidad dentro de nuestras fronteras. El escaso volumen fue debido a una aparición tardía en relación con el leasing financiero. Este retraso pudo ser debido a la exigencia de mayor especialización por parte de las compañías que lo realizaron<sup>126</sup>.

El leasing operativo carece de legislación específica, por lo que ateniéndose a la legislación que regula el arrendamiento financiero en España, se le considera como una variante del mismo. Es por lo tanto un contrato por el cual una sociedad (arrendador) cede a otra (arrendatario), física o jurídica, un bien, mobiliario o inmobiliario, a cambio de un pago periódico de cuotas a favor del arrendador. Al término del contrato existe una opción de compra a favor del arrendatario. El componente que marca la diferencia con el leasing financiero anteriormente analizado es la prestación de servicios que está incluida en la cuota y el hecho de que la opción de compra es más alta y supone un alto porcentaje del valor del bien.

Si se defiende una evolución directa del leasing financiero al operativo, el proceso sería el siguiente: sobre la base del leasing financiero, la única

---

<sup>126</sup> Tal y como se explicó en el capítulo anterior, en España se da el fenómeno inverso al que se dio en los Estados Unidos de América, ya que en España el leasing financiero es anterior al operativo mientras que en los Estados Unidos de América fue al contrario.

manera de abaratar sustancialmente las cuotas periódicas era incrementar la cuantía del importe que no se amortizaba en el período del contrato: el valor residual. De alguna manera el arrendador sumaba al riesgo financiero de la operación el riesgo técnico de la pérdida de valor del vehículo en el período del contrato. Este riesgo se agravaba considerablemente si el arrendatario no realizaba adecuadamente el mantenimiento y conservación del bien. La solución a esta cuestión fue el leasing operativo. Tomando como base el leasing financiero se corría con el riesgo técnico del valor residual pero se eliminaba el componente derivado del posible mantenimiento defectuoso o nulo. Posteriormente se han ido ofertando cada vez más servicios que se han incorporado a los importes periódicos a pagar por el arrendatario.

Ante la necesidad de expertos en automoción y de elevados recursos financieros, algunas compañías de leasing llegan a acuerdos de colaboración con empresas históricamente vinculadas al sector del automóvil, con amplia experiencia en gestión de flotas, mantenimiento y control de los costes del vehículo. Eran principalmente alquiladores a corto plazo, fabricantes o entidades financieras, apareciendo de esta manera compañías como Avis lease<sup>127</sup> y Hertz leasing en el primer caso, como Axis, de Ford, en el segundo y Lease Plan, de ABN Amro, en el último.

---

<sup>127</sup> En la actualidad Avis Lease es propiedad de G.E. Capital, del grupo General Electric, y no tiene relación alguna con Avis rent a car. En su momento adquirió los derechos de utilización del nombre comercial Avis.

El arrendatario puede, normalmente, rescindir su contrato después de un período mínimo, normalmente un año, previo pago de una penalización<sup>128</sup>. Por otro lado, el usuario de este tipo de contrato, busca renovar su vehículo cada cierto tiempo, con el fin de conservar constantemente un vehículo en buen estado y evitar un mantenimiento costoso.

Es un producto completamente diferente a los anteriores, ya que todos ellos aseguraban al usuario la puesta a disposición del automóvil, y a partir de ese momento era responsabilidad única y exclusivamente de éste, corriendo por su cuenta los denominados riesgos técnicos como el mantenimiento, seguro, reparaciones, obsolescencia, etc. En el caso de una compañía con un número elevado de vehículos implicaba además la contratación de determinado personal especializado para el control y mantenimiento de la citada flota de automóviles, la necesidad de instalaciones específicas y la venta del vehículo cuando ésta se decidiese.

El leasing operativo mantiene y gestiona los vehículos del usuario, y finalmente procede a su venta en el mercado de segunda mano. Ello implica un seguimiento exhaustivo, y un conocimiento del mercado de vehículos, personal cualificado, instalaciones, financiación, etc. Gastos todos ellos incluidos en la cuota mensual del leasing operativo. El número de servicios incluidos y las excepciones al condicionado general, varía en función del

---

<sup>128</sup> Ver el apartado correspondiente a las penalizaciones en leasing financiero, en éste capítulo.

cliente, del vehículo, del kilometraje contratado y de otros factores que de momento no se analizan, ya que se detallarán con detenimiento más adelante.

### 3.2.2.1. CARACTERÍSTICAS DEL LEASING OPERATIVO

Este tipo de contrato en el que, al igual que en el leasing financiero, toman parte un arrendador y un arrendatario, establece las condiciones en las que el último va a disfrutar del uso de un vehículo y tiene las siguientes características:

1.- El arrendador ha de ser un especialista en el sector en el que se encuentra el material objeto del contrato, en este caso el sector automoción. Por ello, normalmente será el fabricante, el distribuidor o una compañía especializada, con contactos y acuerdos con aquellos. En caso de no ser un especialista, el arrendador debe subcontratar los servicios.

2.- Los bienes objeto de leasing operativo, son transportables (no se hace leasing operativo inmobiliario) y estándar, es decir, no son instalaciones complejas especializadas, ni ningún otro bien que implique una gran especificidad. Son bienes que una vez utilizados son fácilmente comercializables, ya sea en venta a través del mercado de segunda mano, o incluso mediante una nueva operación de leasing operativo. Como se observa el automóvil, la informática y las máquinas de oficina, encajan a la perfección en este tipo de contrato.

3.- El vehículo o bien sujeto al contrato, suele estar limitado en lo que a su utilización se refiere. Así los contratos de leasing operativo de vehículos incluirán límites máximos de kilómetros, los de fotocopadoras, incluirán un número máximo de copias en la vida del contrato, los de maquinaria estática, y los que incorporen motores tendrán limitadas las horas de funcionamiento. La razón de estas limitaciones, como ya se verá en este análisis del sector automoción es el mantenimiento. A mayor número de kilómetros, de copias, o de horas de funcionamiento, en cada caso, el coste de mantenimiento en general y el desgaste de neumáticos y otros componentes en particular, será mayor.

La fórmula habitual es la de establecer los antes citados límites, y definir una penalización o precio por cada kilómetro, copia u hora que se rebase del citado límite máximo.

4.- El canon o arrendamiento, incluye también una serie de servicios, como son el mantenimiento, la asistencia técnica, los seguros, etc.<sup>129</sup> y la reposición o sustitución en caso de avería o inmovilización del vehículo.

---

<sup>129</sup> Los componentes específicos del leasing operativo del sector automoción, serán enumerados y analizados posteriormente.



La compañía de leasing toma así el riesgo técnico de la operación, asumiendo cualquier contingencia que se derive del funcionamiento del automóvil objeto del contrato.

5 .- Existe en la mayoría de los casos una fianza, que hay que abonar bien en el momento de la firma del contrato o bien en el de la entrega del vehículo.

6 .- El contrato tiene una duración de entre tres y cinco años, y teóricamente no es rescindible por parte del usuario. Sin embargo y dado que en la realidad ocurre, se incluyen una serie de cláusulas de penalización encaminadas a cubrir los gastos inherentes tanto a la cancelación como a la no percepción de las futuras cuotas. A este respecto le es de aplicación el razonamiento de la cláusula de penalización que desarrollamos en el apartado del leasing financiero.

En caso de rescisión anticipada, la compañía de leasing puede optar por arrendar nuevamente el material en sucesivos contratos a otros usuarios o vender el mismo en el mercado de segunda mano. Antes o después existe el riesgo inherente a la depreciación, el cual se eleva tanto en caso de que la compañía de leasing no conozca profundamente el producto con el que trabaja, como en el caso de que aparezcan nuevos bienes técnicamente superiores al bien objeto del

contrato<sup>130</sup>. En este caso, en el sector automoción, el no conocer que un determinado modelo va a ser retirado del mercado en uno o dos años o la próxima aparición de un modelo de la competencia en el mismo segmento que el vehículo objeto del contrato, puede llevar a la entidad de leasing operativo a incurrir en pérdidas muy importantes.

Debido a lo expuesto, la entidad de leasing ha de diseñar y calcular las cuotas mensuales a cobrar al usuario, de tal manera que compensen este riesgo de hacerse cargo del bien usado, muchas veces obsoleto, sin amortizar en su totalidad y que precisa una serie de intervenciones de mantenimiento para poder ser cedidos a otro usuario o vendidos. La forma más utilizada para cubrir el riesgo derivado de una devolución anticipada, es la de penalizar las devoluciones del bien por este concepto. Esta penalización puede definirse de diferentes formas (diferencia precio de mercado con real, un porcentaje de las cuotas de amortización pendientes de pago, etc.).

---

<sup>130</sup> Este riesgo técnico marca la diferencia más importante entre el leasing operativo y el leasing financiero.

### 3.2.2.2. FUNCIONAMIENTO DEL LEASING OPERATIVO

Este apartado, aunque pueda parecer excesivamente descriptivo, es muy importante por dos motivos: por que constituye el primer análisis del tema en profundidad para el sector automoción y porque es la base para comprender su importante relación con el renting y de este modo comprobar el impacto de las medidas de política económica estudiadas en el tema anterior sobre este producto.

Todo leasing operativo se realiza entre:

- Una persona, física o jurídica, que desea utilizar un vehículo con una opción de compra, y que no quiere correr con los riesgos técnicos derivados del mantenimiento del mismo.
- Un fabricante o distribuidor que vende el vehículo en cuestión.
- Una entidad de leasing operativo que "financia" el citado automóvil y suministra una serie de servicios asociados, a cambio de una cuota periódica, normalmente mensual y que ofrece al arrendatario una opción de compra.

Al igual que en el caso del leasing financiero, el leasing operativo, incluye la mencionada opción de compra, con lo cual, al finalizar el período contractual, el cliente puede optar por:

- 1) Ejercitar la opción de compra para obtener la propiedad del vehículo abonando el importe del valor residual prefijado al inicio de la operación.
- 2) Entregar el bien a la entidad de leasing.
- 3) Renovar el contrato de leasing en base al valor residual.

Una empresa con una flota en leasing operativo puede tener un ahorro en los costes de la flota de vehículos superior al 15 % sobre el coste que le supondría tenerla en propiedad. Se realizará un análisis de las repercusiones económicas del leasing, es decir todo lo relacionado con el cálculo de las cuotas y los elementos que la componen para conocerlo con detenimiento. Al ahorro económico, hay que añadir el de tiempo, pues el contrato incluye la gestión de la casi totalidad de servicios que el vehículo precisa<sup>131</sup>.

---

<sup>131</sup> Las razones de este ahorro se pondrán de manifiesto al estudiar los componentes del leasing operativo que realizamos a continuación.

Este sistema se caracteriza por sus altos costes si se compara con los de la adquisición del vehículo. Pero se ha de analizar la cuota de leasing operativo, y ver si lo es o no (Ferreti, R. y Vezzani, P., 1.992, pgs. 1-17).

En el análisis de la cuota del leasing operativo se debe comparar el coste de este sistema con las otras alternativas antes citadas.

En general se puede establecer que las cuotas pagadas por el arrendatario tienen que cubrir:

- 1.- La depreciación real del vehículo para el período del contrato.
- 2.- El coste de financiación de la operación.
- 3.- Los gastos de administración.
- 4.- El impuesto de circulación y/o cualquier otro que pudiera existir y que grave directamente el vehículo objeto del contrato.
- 5.- El seguro del vehículo.

- 6.- El mantenimiento del vehículo.
- 7.- La asistencia en carretera.
- 8.- El vehículo de sustitución, para el caso de inmovilización del contratado.
- 9.- El beneficio de la compañía de leasing operativo.

A título meramente informativo se ha de mencionar que en el caso de leasing financiero, el contrato sólo incluiría en sus cuotas los puntos 1, 2, 3 y 9.

Se analizan a continuación todos y cada uno de estos componentes:

1 - La depreciación real del vehículo para el período del contrato.

La depreciación real del vehículo es la diferencia entre el precio de adquisición menos el precio al que se estima que el mismo se venderá al final del contrato de leasing operativo. Es el denominado valor residual, que en este tipo de operaciones, no se corresponde con el valor de una cuota más. Este valor residual, constituye el precio de la opción de compra, ofrecida unilateralmente por el arrendador y

ejercitable por el arrendatario al finalizar el período irrevocable del contrato. No se debe olvidar que la vida útil del vehículo es superior a los dos, tres o cinco años que suelen durar estos contratos, por lo cual el valor del mismo al final del período es más difícil de calcular cuanto mayor es la duración de la operación.

Tanto el precio de adquisición como el de venta tienen una importancia muy relevante en el cálculo de las cuotas de leasing operativo, mientras en el caso de leasing financiero, dado que el valor residual es muy inferior, normalmente una cuota más, la importancia de una buena estimación de este valor se reduce. De hecho el valor residual que suelen manejar las operaciones de leasing financiero es normalmente inferior al 5 % del coste de adquisición<sup>132</sup>.

La depreciación depende por tanto, del precio de adquisición y del valor residual. Se ha de separar el análisis de ambos conceptos:

#### 1.a. Cálculo del precio de adquisición

El valor de adquisición viene dado por la cantidad empleada por la entidad de leasing operativo para adquirir el vehículo. Debe incluir:

---

<sup>132</sup> Como ya se explicó en el capítulo anterior.

- El precio pagado al fabricante o distribuidor, que recoge los descuentos que, por número de unidades adquiridas o por volumen de operaciones, se consigan. Estos descuentos pueden ser claves a la hora de fijar las cuotas de la operación de leasing operativo, ya que el menor coste de adquisición reduce directamente la cantidad real a amortizar en el período del contrato, que es normalmente el principal componente de la cuota. Cardador y Asenjo estiman que estos descuentos suponen una reducción del 20 % en el coste del vehículo (Cardador, G. y Asenjo, M., 1.996, pg. 68).

Es de destacar que los fabricantes que venden directamente a las empresas de leasing operativo, pueden dar a éstas un mejor precio que sus propios distribuidores y concesionarios, ya que el fabricante negocia con la compañía de leasing operativo las condiciones y términos de la entrega y no soporta los gastos que tiene el distribuidor. En definitiva se produce el ahorro derivado de eliminar este eslabón de la cadena de distribución del vehículo.

En otros casos, y con diferentes objetivos como no perjudicar al concesionario, o el facilitar a éste su futura relación con la compañía de leasing, el fabricante da una



bonificación sobre el descuento normal del distribuidor para que este pueda cerrar la operación con un cierto margen. A medida que crece el volumen de vehículos en este y otros sistemas similares, los fabricantes negocian y venden más unidades directamente a las entidades que los comercializan que a través de sus distribuidores.

Este hecho ha sido muy criticado por los distribuidores, que han visto como grandes compañías de leasing operativo y de “rent a car” han negociado directamente con el fabricante, lo que ha reducido su mercado potencial (Stöver, K., 1.990, pg. 215).

- Los impuestos directos pagados en la adquisición del vehículo, en el caso español y en la actualidad el Impuesto de Matriculación.
- Los impuestos indirectos derivados de la adquisición del bien abonados por la compañía de leasing <sup>133</sup>.

---

<sup>133</sup> Al igual que en el leasing financiero, el Impuesto sobre el Valor Añadido no supone hoy día un coste para el leasing operativo, ya que es neutral. Sin embargo se ha de considerar el coste financiero derivado del período de tiempo que va desde el momento del pago del mismo hasta que se recupera mediante la compensación con IVA repercutido o se obtiene la devolución por parte de las autoridades fiscales. Existen algunas normas específicas para el caso de utilización del vehículo por parte del empleado que se explican en los aspectos fiscales del renting, ya que su tratamiento es idéntico que en el leasing.

- Los honorarios pagados a profesionales independientes, si los hubiere, en concepto de matriculación, placas, etc.

#### 1.b. Cálculo del valor residual

Al finalizar el contrato de leasing operativo, se produce un problema comercial, que es el destino final del vehículo. La legislación establece que debe haber una opción de compra para el arrendatario, pero si la opción no se ejerce, ese bien vuelve a la empresa de leasing operativo sin que se haya producido su completa amortización. Su venta en el mercado de segunda mano es lo que permite a la compañía de leasing operativo completar la amortización de ese bien.

Resumiendo, mientras el precio de adquisición es una variable, sencilla de calcular, aportando por lo tanto un riesgo mínimo a la operación, el cálculo del valor residual incorpora grandes dosis de incertidumbre y riesgo en este tipo de negocio<sup>134</sup>.

---

En el período inmediatamente anterior a la entrada en vigor del Impuesto sobre el Valor Añadido, existía el Impuesto General sobre el Tráfico de Empresas que sí gravaba la cuota de leasing. El impacto de éste impuesto se estudió en el capítulo anterior, en los aspectos fiscales del leasing.

<sup>134</sup> Un análisis interesante para el mercado en los Estados Unidos de América está en Grenadier, S.R. (1.996, pg. 353).

El estimar objetivamente el precio exacto que se obtiene por un vehículo dos, tres o cinco años después de su matriculación es algo realmente difícil de realizar. ¿Cómo saber entonces el importe a amortizar durante el contrato y que ha de formar parte de la cuota?

Sobre este asunto existen series históricas sobre la valoración de los vehículos, que permiten saber a posteriori y de forma muy aproximada la depreciación real de los mismos. El gráfico 10 refleja esta realidad mostrando la evolución de los valores medios de mercado de los vehículos con el paso del tiempo.

Estas series, elaboradas normalmente por organizaciones profesionales del sector, por organismos oficiales<sup>135</sup>, o simplemente por colectivos de consumidores, son constataciones de una realidad ya pasada, por lo que nada ni nadie puede extrapolar que si en 1.993 la valoración de mercado de un vehículo comprado en 1.990 es el 50% de su precio de mercado en el momento de la adquisición, la valoración en 1.998, de ese mismo modelo de vehículo comprado en 1.995, será el 50% del precio de mercado en 1.995.

---

<sup>135</sup> Ministerio de Hacienda, a efectos del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales en la compraventa de vehículos.

Por otro lado los resultados de los tres colectivos cualificados que editan boletines de precios de vehículo usados elaborado sobre la base de la experiencia de cada uno de ellos: FACONAUTO, GANVAN y FECAVEM no son del todo coincidentes.

Y esto se debe a que existen una serie de variables muy difíciles de cuantificar que afectan a los precios de los vehículos de segunda mano, pudiendo precipitar la caída del precio del vehículo en el mercado, y por lo tanto del valor residual estimado, poniendo en peligro la rentabilidad de toda la operación.

Algunos de estas variables son:

- La presentación durante toda la vida del contrato, y dentro del segmento del automóvil, de nuevos modelos de otras marcas a precios inferiores a los del vehículo objeto del contrato, o al mismo precio pero con mejores prestaciones.
- La decisión del fabricante durante toda la vida del contrato, siempre que sea pública, de finalizar la producción del modelo que se ha adquirido, de realizar un “restyling” o de sustituir el mismo.

- La demanda nacional de vehículos de segunda mano al finalizar el contrato, demanda que se ve afectada por variables como el nivel de precios de los vehículos nuevos, por subvenciones a la compra de estos, (es el caso de la "Operación Renove" del Gobierno), por la propia situación económica del país, por las expectativas, etc..
- La demanda externa de vehículos de segunda mano, como la producida hace pocos años con la gran demanda internacional de vehículos de pequeña cilindrada y segmento bajo que se produjo en los países del este.
- El estado del vehículo, su aspecto, siniestralidad, mantenimiento, etc., determinan también su precio en el momento de la transacción.
- Los denominados "extras", que en el momento de la adquisición inicial del vehículo nuevo tienen un impacto importante en el precio, si se valoran en el mercado de segunda mano, sobre todo aquellos que comienzan a penalizarse si no están presentes: cinturones traseros, tercera luz de freno, ABS, airbag, aire

acondicionado, climatizadores, ordenadores de a bordo, instalación de teléfono, seguridad inteligente, etc.

- El color del coche. Aunque no influye decisivamente, si es metalizado se cotiza ligeramente mejor<sup>136</sup>.
- La transmisión automática. En España sigue teniendo peor salida en el mercado de ocasión<sup>137</sup>.
- El segmento en el que se encuentre el vehículo. Actualmente el que más demanda tiene es el mediano, y en éste, los diesel se cotizan mucho mejor que los de gasolina. En el caso de los todo terreno, han de ser diesel para que tengan una salida a precio aceptable en el mercado<sup>138</sup>.
- El kilometraje del vehículo, más importante si se vende a un particular que si la venta se realiza a una compañía de compraventa de automóviles, ya que los primeros son altamente sensibles a la adquisición de vehículos con alto kilometraje.

---

<sup>136</sup> Dependiendo del vehículo. GANVAM (julio 1.998).

<sup>137</sup> GANVAM (julio 1.998).

<sup>138</sup> GANVAM.(julio 1.998).

- Aunque pueda parecer importante, el mes de adquisición dentro de un año no tiene gran relevancia, ya que la casi totalidad de las compañías de tasación se guían por el año de matriculación, homogeneizando precios a pesar de las obvias diferencias entre vehículos adquiridos en enero con aquellos comprados en diciembre. Prueba de lo anterior es que la distribución de compra de vehículos de turismo por meses no refleja ningún aumento relevante durante el primer trimestre de cada uno de los ejercicios comparados. Al contrario, como se puede apreciar en el gráfico 11 son el segundo y el cuarto los que de año en año suponen los trimestres de mayor número de matriculaciones.

Todos ellos y algunos otros de menor importancia tienen su efecto en la determinación de la cuota. Desde un punto de vista analítico,

$$D = VA - VR$$

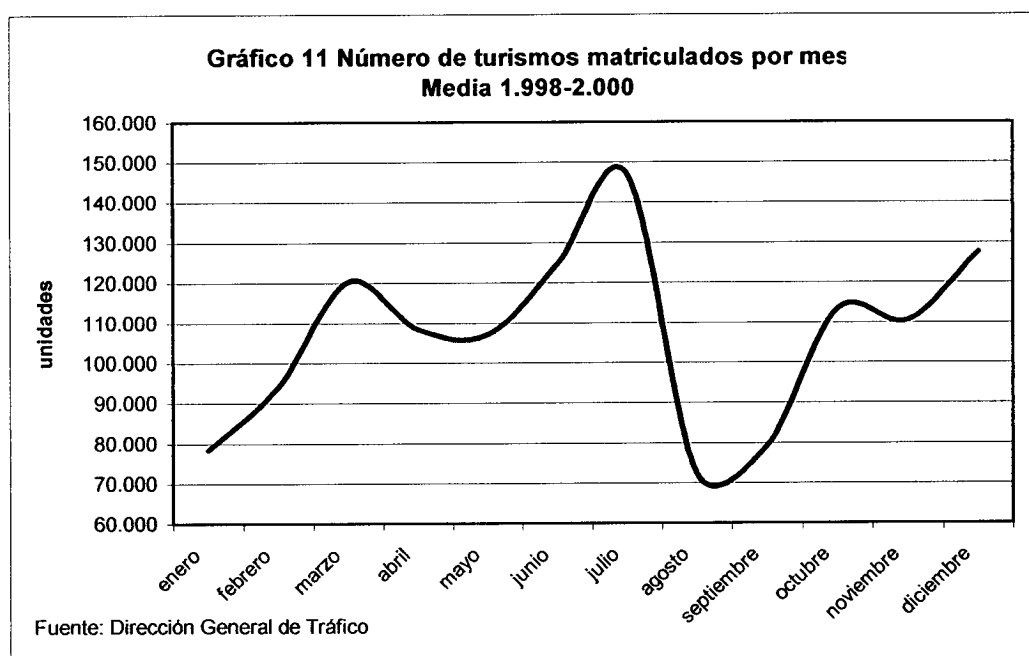
Donde       $D$  = Depreciación real

$VA$  = Precio de adquisición

$VR$  = Valor residual

Teniendo en cuenta que la depreciación real es el principal componente en cuanto a importe de la cuota de leasing operativo, se ha de cubrir el riesgo del valor residual, ya que no se pueden plantear operaciones que a su finalización impliquen para la compañía de leasing operativo pérdidas por la realización de los activos previamente cedidos en los contratos de leasing<sup>139</sup>.

La cobertura del riesgo de este componente de la cuota no es fácil ni esta exenta de coste. Se puede de realizar de diferentes formas:



<sup>139</sup> A finales de los 80 alguna de las compañías del sector, como Leascar, sufrieron este problema. Con objeto de ser agresivos en precio y llegar a los objetivos de volumen de vehículos marcados por la dirección de la compañía, incurrieron en disminuir "D", vía estimar "VR" superiores a las expectativas más conservadoras. Con ello, se produjo una fuerte expansión a corto plazo con el consiguiente crecimiento de la compañía, pero a los dos, tres años, cada vehículo devuelto por finalización de contrato, implicaba una pérdida que suponía entre el 15 y el 25 % de su precio de adquisición, eliminando totalmente el beneficio obtenido en el contrato desde su firma e incurriendo en importantes pérdidas.



1.- Mediante "compromiso de recompra" por parte del fabricante. Con ello el riesgo desaparece, ya que se pacta con el fabricante o distribuidor el precio, y la fecha en que va a recomprar el vehículo que hoy se vende para ser cedido a un tercero en el contrato de leasing operativo.

Este sistema, al igual que los demás, no es gratuito, ya que al ceder el riesgo al fabricante, este ha de cubrirse, y no se concederá los mismos descuentos ni condiciones que si no existe este "compromiso de recompra".

Por ello, aunque se anula el riesgo existente en la estimación del valor residual, se incrementa el precio de adquisición o se disminuye el de recompra, con lo que la cuota será superior.

2.- Mediante la estimación de valores residuales inferiores. De alguna manera se está provisionando el riesgo que pudiera existir en el momento de finalizar el contrato y vender el vehículo.

No deja de ser el sistema empleado por el leasing financiero, el cual establece, como ya hemos indicado, valores

residuales muy pequeños (inferiores al 5%), con lo que elimina el riesgo por este concepto.

El efecto en la cuota será un aumento derivado de una estimación de valor residual inferior, por lo que el importe real a amortizar, que afecta a la cuota, se eleva.

3.- Otra fórmula es la dotación de una provisión que cubra esta potencial contingencia en el momento de la finalización del contrato. Esta provisión se cargaría directamente en la cuota como un mayor importe de la cantidad real a depreciar.

La diferencia con el punto anterior es que esta fórmula permite a la empresa de leasing operativo ver la eficiencia de sus estimaciones de valores residuales, ya que los cargos en la cuenta de la provisión, serán las desviaciones negativas de las citadas estimaciones, que habría que analizar para tratar de evitarlas en un futuro.

4.- Una cuarta alternativa es crear un departamento de venta de usados, dotado de recursos técnicos y humanos y tratar de obtener los mejores precios en caso de que el cliente no ejercite la opción de compra. Este sistema eleva los costes

generales de la compañía, lo que repercutirá negativamente en la cuenta de resultados<sup>140</sup>.

5.- Una última es la de asegurar el precio de recompra a través de la contratación de una póliza de seguro que cubra este riesgo. El coste de esta póliza supondrá sin duda alguna un encarecimiento de la cuota del leasing.

## 2 - El coste de financiación de la operación

El coste financiero incluye el interés remuneratorio del capital invertido por la compañía de leasing operativo, así como cualquier otro tipo de gastos financieros derivados de la operación.

Mientras en las operaciones de leasing financiero, los costes financieros, son fácilmente calculables, debido a la simplicidad de la operación, en el leasing operativo existen algunas variantes que, al menos, dificultan el cálculo de estos costes.

---

<sup>140</sup> Esta es la alternativa adoptada por Lease Plan, líder en este primer período estudiado en leasing operativo y actualmente en renting.

En efecto, en el leasing financiero, se han de calcular tanto los costes financieros del capital empleado en el momento de la firma del contrato para la compra del vehículo como los gastos de formalización. En el leasing operativo se considerarán además los costes financieros derivados de realizar pagos durante toda la vida del contrato, algunos periódicos como el Impuesto de Circulación y la póliza de seguro, y otros esporádicos como las reparaciones, etc., importes que si bien son estimables, pueden variar en el momento de realizarlos.

En algunos casos se establece un precio que sólo se revisará en el caso de que la desviación supere un porcentaje preestablecido, lo que, en caso de suceder, daría origen a un ajuste en el precio a pagar.

### 3 - Los gastos de administración.

Dependen normalmente de la competitividad de la empresa de leasing, de sus costes de personal, de los costes de los servicios profesionales contratados, gestores, tasadores, etc.

Son los relativos a las diferentes fases del contrato:

- Fase Previa

- Gastos de estudio y análisis de riesgo de la operación, informes, etc.
- Gastos de documentación, intervención de contratos, etc.
- Fase contractual
  - Gastos de gestión de seguros, de liquidación de impuestos (Circulación, etc.) de gestión de los talleres concertados, de control de los servicios de mantenimiento, etc.
  - Gastos de administración, de cobro, domiciliaciones, etc.
- Fase final
  - Gastos de tasación del vehículo.
  - Gastos de transferencias del vehículo, gestorías e impuestos.

#### 4 - El impuesto de circulación

Habría que englobar en este capítulo cualquier otro que pudiera existir y que gravase directamente al vehículo objeto del contrato en el período de vigencia del mismo.

El importe del impuesto depende de los presupuestos municipales y varía entre municipios en función del crecimiento máximo autorizado. Sin embargo, y debido a su importe, no introduce un riesgo material en la operación. Es una variable relativamente cuantificable mediante estimaciones de crecimiento de IPC.

#### 5 - El seguro del vehículo

Este es un elemento de la cuota que puede variar en el tiempo, por lo que algunas compañías deciden incluir una cláusula de revisión, ya que la mayoría de las aseguradoras, desarrolla un sistema que revisa la póliza de seguro a su vencimiento, en base a los siniestros declarados a la compañía. Este sistema se viene utilizando en mayor medida en los últimos años, llegando, incluso, algunas compañías a rechazar la renovación de la póliza de algunos conductores. Es este caso hay que localizar una nueva compañía aseguradora.

La razón de esta rigidez de las compañías de seguros se ha de buscar en el período 1.985 – 1.990, cuando el número de siniestros y el coste de sus reparaciones se elevaron de manera preocupante. Las compañías de seguros se adaptaron a este nuevo nivel de siniestralidad mediante un importante aumento de las primas a satisfacer, tal y como muestra el cuadro 1. Sin embargo, y según indica Rafael Ferriol (Ferriol, R., 1.990, pg. 118), el problema de fondo era, no sólo el crecimiento de los costes de la mano de obra, sino que al analizar el número de horas por orden de reparación de chapa y pintura que en el período mencionado, se observa que pasa de 11,30 horas a 17,00 horas, lo que supone un encarecimiento de este tipo de servicios.

CUADRO 1

<u>Año</u>	<u>Prima media</u>	<u>Variación</u>
1.988	18.527	-
1.989	22.567	21.81 %
1.990	25.471	12.87 %
1.991	28.207	10.74 %
1.992	31.267	10.85 %
1.993	34.109	9.09 %

Fuente: UNESPA A partir de 1.993 no hay crecimientos significativos siendo negativos en 1.995 (-0.84%)

Los factores que determinan estos hechos podrían ser:

- Aumento de la velocidad en las vías públicas, tanto por la mayor potencia de los automóviles como por la mejora del firme y del trazado de las vías.
- Rápido aumento del número de conductores, debido a la llegada a la edad mínima para la obtención del permiso de circulación del boom de natalidad de los sesenta.
- Aumento del parque de automóviles.
- Diferente estructura de los vehículos, que en aras de la seguridad de los ocupantes absorbe los impactos y se deteriora más que antes, lo que lleva a aumentar el número de vehículos a pasar por la bancada para recuperar su geometría.

Las compañías de leasing operativo, también en este servicio, y debido al volumen de vehículos, pueden conseguir atractivos precios de las aseguradoras, a las que el volumen de vehículos y la garantía que les supone la gestión de estas compañías les lleva a conceder importantes descuentos. En muchos casos se incluyen franquicias de mayor o menor importe.



La cada vez más clara intención de ofrecer un producto más personalizado, hace que la oferta sea muy amplia y existen entidades que dan a elegir al cliente diferentes alternativas de seguro, así se puede contratar la que mejor se adapte a sus necesidades.

#### 6 - El mantenimiento del vehículo

Serán las actuaciones establecidas por el fabricante del vehículo según los kilómetros, y en condiciones de mantenimiento total este servicio incluye:

- El cambio de aceite, filtros, engrase y demás mantenimiento preventivo, sujeto al programa del fabricante, y basado en el número de kilómetros que se incluya en el contrato.

Esta partida, que puede parecer sencilla a la hora de establecer su cuantía, depende de factores, como:

- Antigüedad del modelo. Dado que el acceso a todos los recambios en el motor es mayor en los modelos más nuevos.

- Consumibles utilizados. Los nuevos lubricantes y repuestos empleados en la fabricación del automóvil son mejores y alargan los períodos entre revisiones.

Buena prueba de ello es el cuadro 2, en el que se observa el aumento del período entre revisiones o cambios de aceite.

CUADRO 2

Año	Aceite cada	Revisión cada	horas / revisión
1980	1.500 km	3.000 km	2,8 Horas
1985	3.000 km	4.500 km	2,0 Horas
1990	10.000 km	10.000 km	1,0 Horas

Fuente: Rafael Ferriol (Asociación Citroen) (Ferriol, R., 1.990, pg. 123)

Según la misma fuente, para los vehículos comercializados en el año 2.000 las sustituciones de aceite y las revisiones se realizan cada 20.000 kilómetros y el tiempo empleado para tales tareas no llega a la hora.

CUADRO 3

Año	Período de garantía	Límite kms.
1970	3 meses	6.000 kms
1978	6 meses	Ilimitados
1983	12 meses	Ilimitados
1990	12 meses mecánica 36 meses anticorrosión	Ilimitados

Fuente: Rafael Ferriol (Asociación Citroen) (Ferriol, R., 1.990, pg. 123)

También se observa que los fabricantes han mejorado y ampliado las garantías de los vehículos, tal y como se observa en el cuadro 3.

En el año 2.000 las garantías llegan a los tres años. Sin embargo, existen, sobre todo en los vehículos de gama alta, con altos componentes electrónicos y de alta tecnología los sistemas airbag, ABS, SIPS, direcciones del tipo DIRAVI, climatizadores del tipo constante, suspensiones activas, sistemas antipolución, ordenadores a bordo con detectores de fallos de memoria, sistemas de navegación, etc. que encarecen los repuestos y el mantenimiento de los vehículos.

El sistema utilizado por las compañías de leasing operativo es ofertar en base a la información suministrada por el fabricante, que recomienda determinadas revisiones cada cierto número de kilómetros. El problema se limita a calcular cuando se realizará la revisión, cuanto costará y actualizar el importe correspondiente para determinar el impacto de la misma en la cuota mensual.

- La reparación de averías del vehículo, traslado del mismo en caso de inmovilización, siempre que ésta no se deba a un pinchazo, en cuyo caso corre por cuenta del usuario, así como la reparación de los daños sufridos en caso de accidente. Normalmente ambos conceptos están cubiertos con seguros de asistencia en carretera<sup>141</sup>, que se verán en el punto siguiente, y de responsabilidad civil ilimitada.
- El cambio de neumáticos, en función de los kilómetros contratados. No incluye las reparaciones por pinchazos. Algunas entidades excluyen este servicio de su paquete de leasing operativo, siendo una opción a incluir en el contrato. Otras entidades establecen el número de neumáticos a ser sustituidos durante la vida del contrato en función de sus necesidades, la

---

<sup>141</sup> Compañías como RACE o MONDIAL ASISTANCE ofrecen este tipo de servicio a un precio conocido que es fácilmente repercutible al usuario. Con ello se evitan los riesgos por este concepto.

sustitución de los mismos la puede llevar a cabo cuando el cliente desee. Incluye los trabajos de montaje y equilibrado.

Los descuentos que se pueden conseguir en este concepto, son muy importantes<sup>142</sup>. Conviene tener en cuenta que, por un lado, para los fabricantes, es tan importante vender el vehículo como conseguir que el mantenimiento de los primeros dos o tres años se realice en su propia red de concesionarios. Por otro lado, las empresas de leasing operativo necesitan una red importante de ámbito nacional e internacional para dar servicio a sus clientes. Por esta razón los descuentos y condiciones que obtienen son muy ventajosos.

Algunas compañías llegan a abonar a sus clientes los importes que en concepto de mantenimiento no se hayan llegado a gastar<sup>143</sup>. Esta situación se debe a que el cliente no alcanza los kilómetros contratados por lo que el mantenimiento es menor, y por ello se realiza un ajuste sobre las cantidades abonadas. Este ajuste también se realiza en sentido inverso, abonando el usuario a la compañía de leasing por el

---

<sup>142</sup> El volumen de vehículos otorga un gran poder de negociación, no sólo ante fabricantes sino ante cualquier otro proveedor. A modo de ejemplo se señala que una empresa de leasing operativo con una flota de 1.000 vehículos, adquiere al año más de 2.000 neumáticos a su proveedor.

<sup>143</sup> Es el caso de Lease Plan con su producto "Open Calculation" que en 1.998, según José Luis Criado-Pérez su consejero delegado, devolvió más de cuatrocientos millones de pesetas por este concepto a sus clientes.

exceso de kilómetros realizados.

Con objeto de reducir al mínimo los riesgos derivados de este componente, se llega a acuerdos con alguna de las compañías fabricantes por el que éstas, a cambio de un importe fijo realizan el mantenimiento de los vehículos, con lo que el riesgo para la compañía de leasing operativo desaparece.

El servicio que ofrecen las diferentes compañías difiere poco, si bien las filiales de los fabricantes de automóviles parten con la ventaja de tener a su disposición la totalidad de la red de asistencia y concesionarios repartida por toda España.

Algunas entidades<sup>144</sup> han llegado a acuerdos con entidades suministradoras de carburante e incluyen como opción el denominado crédito carburante, con acceso a la Red H24, Repsol, Cepsa, etc. lo que permite al cliente repostar carburante y beneficiarse de los servicios de la red. Se suele establecer un importe de crédito que se carga en cuenta corriente al mes siguiente sin recargo alguno y se informa mensualmente de los consumos efectuados para su control.

---

<sup>144</sup> Aunque hoy día lo ofrecen varias, Renault fue pionera.

Las compañías que incluyen la gestión de flota emiten periódicamente informes de mantenimiento, consumos, desgastes, inspecciones, conductores, sanciones, etc. que debidamente analizados por los clientes constituyen una herramienta fundamental para el ahorro de costes.

### 7 - La asistencia en carretera

Que suele incluir atención 24 horas los 365 días del año tanto en territorio español como en la mayor parte de los países europeos. Las coberturas más habituales sobre el vehículo incluyen reparación "in situ" o remolcado en caso de avería y repatriación y recuperación del vehículo reparado, con una cobertura desde el Km. 0.

A las personas las coberturas cubren normalmente lesiones por accidente, alojamiento y repatriación, robo, cobertura desde el Km. 25.

Este servicio tiene una gran importancia dado que si no es eficaz, el gasto en el siguiente punto se puede elevar. Esto obliga a subcontratarlo, ya que la entidad de leasing operativo no tiene la estructura necesaria para prestar este servicio.

### 8 - El vehículo de sustitución

Este servicio que se utiliza para el caso de inmovilización del vehículo contratado o hasta la entrega de éste no está incluido en la totalidad de las ofertas de leasing operativo, ya que algunas compañías lo ofertan como una opción separada<sup>145</sup>.

El gran número de abusos en este concepto, hizo que las compañías, bien limitasen el número de días de vehículo de sustitución que incluían sus cuotas o simplemente no incluyeran este servicio en los contratos, y por lo tanto en las cuotas. La mayoría de las compañías dejaron esta partida como una opción, a ser incluida o no por el usuario en el momento de la firma del contrato.

Normalmente, este servicio es contratado con compañías de alquiler de vehículos turismos de cobertura nacional. En ocasiones si la propia compañía de leasing tiene vehículos en stock, provenientes de operaciones finalizadas, en proceso de venta en el mercado de segunda mano, se utilizan con el fin de no recurrir a las compañías de alquiler y dar el servicio a un menor coste. Otra alternativa es incluirlo en el seguro mencionado en el punto anterior, el de asistencia 24 horas.

---

<sup>145</sup> Es el caso de Renault.



Las condiciones para tener derecho al vehículo de sustitución varían según las compañías, pero en general se tendrá derecho a un vehículo de sustitución sin limitación en caso de avería, mantenimiento, accidente, robo e incendio.

Tanto este servicio como el anterior, se ofrecen de manera gratuita, por un determinado período, por parte de algunos fabricantes de vehículos en el momento de su adquisición.

### 9 - El beneficio de la compañía de leasing operativo

Finalmente, y una vez cubiertas todas estas partidas, debe quedar un remanente, que es el que constituye el beneficio de la compañía de leasing.

Las cuotas de leasing en general suelen ser constantes, aunque en el caso del leasing financiero también se establecen en algunos casos, cuotas decrecientes. En el sector que se estudia, se ha de tener en cuenta que las cuotas decrecientes se ajustarían más a la realidad económica del bien objeto del contrato -el vehículo-, ya que la depreciación es mucho mayor en los primeros períodos de su vida útil que en los últimos. No obstante también es cierto que durante el primer período los gastos de mantenimiento y el riesgo de avería son mucho

menores, por lo que la empresa de leasing operativo obtiene unos recursos financieros que podrían compensar o al menos paliar tanto el efecto de cuotas lineales, como en el caso de cancelación anticipada del contrato, o de recuperación del vehículo por impago de cuotas. Sin embargo y para reducir aún más el riesgo, en la casi totalidad de los contratos de este tipo que se celebran en España, se incluyen cláusulas de penalización<sup>146</sup>.

Las cuotas en ambos tipos de leasing son siempre periódicas, pudiendo ser mensuales, trimestrales, anuales, etc., siendo las primeras las más usuales.

En situaciones de altas tasas de inflación, las entidades de leasing, tanto financiero como operativo, se ven afectadas debido al carácter a medio plazo de sus contratos, y la fijación de las cuotas en el momento de la firma de los mismos. El usuario, por el contrario, se ve favorecido al aumentar la tasa de inflación, ya que realizará los pagos de las cuotas a la compañía de leasing en una moneda con un valor real menor.

También hay alternativas que permiten a la empresa de leasing protegerse de los efectos inflacionistas. Una de ellas es la indexación. Este

---

<sup>146</sup> El razonamiento es el mismo que el realizado para el leasing financiero.

sistema se basa en la posibilidad de revisión de las cuotas o de parte de ellas en función de las variaciones que experimenten determinados índices<sup>147</sup>.

La indexación es susceptible de ciertas limitaciones, tanto cualitativas, mediante la aplicación del índice elegido a unos determinados componentes de la cuota en el caso del leasing operativo, o a un porcentaje de la misma en el caso del leasing financiero, como cuantitativas, estableciendo "techos" máximos o "suelos" mínimos a partir de los cuales no se aplica el índice aunque los supere.

---

<sup>147</sup> Se suelen utilizar índices significativos para el sector en el que se desenvuelve la compañía. Así, en el sector automoción el Índice de Precios al Consumo es el más utilizado. Otros también utilizados en otros sectores, y principalmente en leasing operativo son: el índice de precios mayoristas, el deflactor del Producto Nacional Bruto, o bien otros indicadores específicos de beneficios o de producción, precios de productos, de servicios determinados, o indicadores monetarios como el tipo de cambio.

### 3.2.2.3. VENTAJAS DEL LEASING OPERATIVO

Entre las ventajas que el leasing operativo presenta para sus usuarios se encuentran todas las ya recogidas para el caso del leasing financiero y además las siguientes:

1. Asegura los riesgos técnicos colaterales, tales como el mantenimiento, asistencia, seguro, etc.
2. Permite un ahorro real debido a los descuentos obtenidos por la compañía de leasing operativo, posibles por su dimensión y volumen de operaciones.
3. Reduce el riesgo de obsolescencia. Aunque este aspecto no es tan relevante en el sector automoción como en el informático o en el de maquinaria de oficina<sup>148</sup>, se debe señalar que el descubrimiento de nuevas tecnologías, la aparición de equipos y productos que abaratan los costes de producción, la carrera hacia la consecución de mayores cuotas de mercado que exige de los empresarios la mayor eficiencia en producción, hacen que los bienes de equipo se deprecien muy rápidamente.

---

<sup>148</sup> Obviamente en estos sectores el VR es muy bajo y realmente el cliente abona, durante la vida del contrato de leasing, la práctica totalidad del precio del bien. Este bajo VR se debe a dos razones: la casi inexistencia de mercados de segunda mano de estos bienes, y a la rápida evolución técnica de los mismos. Realmente la primera es consecuencia de la segunda.

En este contexto, el leasing constituye un eficaz instrumento de financiación, que permite una rápida amortización<sup>149</sup> y afrontar la obsolescencia técnica con unos riesgos muy reducidos. Esta reducción de riesgos llega incluso a eliminarlos en el caso de algunas compañías, que incorporan cláusulas de correlación al progreso técnico, obligándose la empresa de leasing, normalmente vinculada al fabricante, a la sustitución del equipo por el nuevo, más eficiente, incluso antes del vencimiento del contrato<sup>150</sup>.

Desde un punto de vista del destinatario, el leasing operativo, como el financiero, se dirige a cualquier profesional o empresa que desarrolle una actividad comercial, industrial o profesión liberal, es decir a toda persona física o jurídica sujeta al Impuesto de Actividades Económicas.

El cuadro 4 trata de resumir las principales características del leasing operativo.

---

<sup>149</sup> La mayor o menor rapidez de amortización varía en función de la legislación fiscal de cada país. Para estudios en países anglosajones ver Wainman, D. 1.995, cap. 7.

<sup>150</sup> Se ha utilizado en los países anglosajones para algunas operaciones. En España se han utilizado en el sector de reproducción de documentos.

CUADRO 4

	CARACTERES DEL LEASING OPERATIVO
CANTIDAD	El 100% de la inversión, incluyendo impuestos, tasas e impuesto circulación primer año y otros gastos de adquisición.
VALOR RESIDUAL	En función del vehículo, duración y kilómetros.
ENTREGA A CUENTA	A elección del cliente. La entrega a cuenta permite reducir el importe de las cuotas mensuales.
DURACIÓN	Desde 24 hasta 60 meses.
SERVICIOS	Es obligatoria la contratación del mantenimiento y seguro y su duración debe coincidir con la del arrendamiento.
AMORTIZACIÓN	Normalmente mediante cuotas mensuales anticipadas.

### 3. 3. CONCLUSIONES DEL PERÍODO

En este período el leasing en automoción crece acompañando al crecimiento del leasing, amoldándose a los cambios establecidos por el *policy maker*, en materia fiscal, monetaria, financiera, etc.

Es la etapa de consolidación de la automoción como sector clave en el leasing, consiguiendo incluso crecimientos de negocio superiores a los del número de matriculaciones.

Sin embargo en el último año, ante la aparición de la crisis se establecen las normas de fuerte control del sector, normas que van a afectar directamente al sector, principalmente al del leasing operativo en automoción durante los siguientes años. La combinación de ambos motivos, hizo que por primera vez desde su aparición en España, el leasing en automoción cayera en volumen de inversión nueva en 1.990.

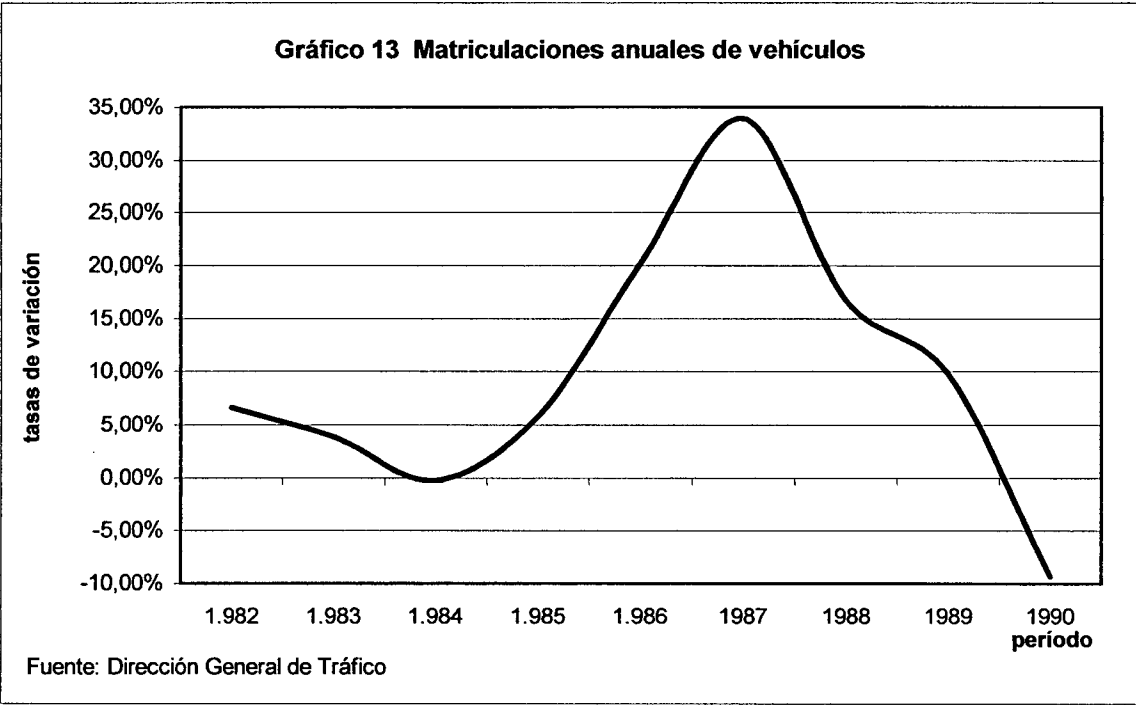
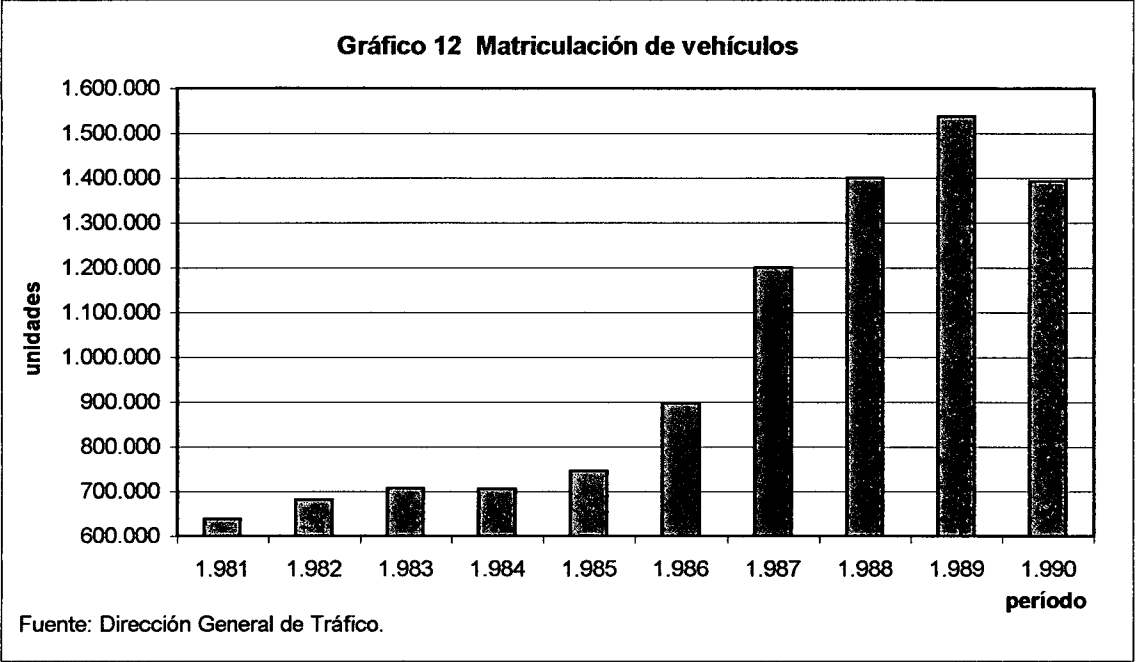
### 3.3.1. EVOLUCIÓN DEL MERCADO AUTOMOVILÍSTICO

Desde el inicio del período en 1.981, se mantiene una tendencia creciente en el número de matriculaciones, tal y como se puede comprobar en el gráfico 12. Las tasas de crecimiento interanuales, que se mantienen entre el 0 y el 5% desde 1.981 hasta 1.985. A partir de entonces la tasa de crecimiento de las matriculaciones supera los dos dígitos llegando al 33,9% en 1.987. Desde ese momento el ritmo de crecimiento se reduce al 16,65%, 9,76% y 9,35% en los años 1.988, 1.989 y 1.990 respectivamente. Esta tendencia evidencia la proximidad de la crisis que se verá en el capítulo siguiente. El gráfico 13 muestra las tasas de variación interanuales del número de matriculaciones<sup>151</sup>.

---

<sup>151</sup> El informe de la Fira de Barcelona celebrada el año 1.989 recoge el crecimiento de los fabricantes de vehículos a motor, tanto nacionales como extranjeros, su penetración en el mercado y su facturación (Fira de Barcelona, 1.989, 65 pgs.).





### 3.3.2. EVOLUCIÓN DEL LEASING FINANCIERO Y OPERATIVO

Aunque el objetivo inicial de este análisis era desagregar el estudio de ambos productos, la no disponibilidad de datos oficiales que diferencien los dos tipos de leasing ha hecho que el estudio se tenga que realizar sobre datos obtenidos de las principales compañías del sector<sup>152</sup>. La inexistencia de datos oficiales desagregados es una evidencia más de que ambos productos son leasing a pesar de que algunos autores ya estudiados mantienen que el leasing operativo es tan sólo un alquiler, y como tal sujeto a una regulación diferente. Las operaciones realizadas durante el periodo analizado evidencian que el leasing operativo no era un alquiler, sino leasing en toda la afección del término, sometiéndose por lo tanto a la legislación del mismo.

La información recabada confirma la opinión inicial de que el leasing operativo, en su momento de mayor desarrollo, el último año de este período, apenas llegó a 4.500 unidades anuales con una inversión cercana a los 8.000 millones de pesetas. Lo que supone que para ese año, 1.990, el porcentaje de leasing operativo sobre el total del leasing de automóviles era de apenas el 1,8%.

---

<sup>152</sup> En este sentido se han realizado gestiones en el Ministerio de Industria, el Banco de España, la Asociación Española de Leasing, a la Asociación Nacional de Entidades de Financiación, y con responsables de las entidades que realizaban este tipo de operaciones en Lease Plan, Leascar y Avis Fleet, las principales entidades de leasing operativo en el momento estudiado.

Se ha de mencionar que los profesionales consultados señalan que si bien el volumen de leasing operativo comparado con el de leasing financiero es evidentemente escaso, el crecimiento del leasing operativo a partir de 1.987, en que comenzaron a realizarse operaciones de cierta entidad, fue importante.

El gráfico 14 de inversión bruta en leasing de automóviles muestra el inexorable crecimiento del mismo durante todo el período, a excepción del ejercicio 1.990 en que se frena la inversión. Esta desaceleración no sólo afecta al leasing en automoción sino que afecta también al resto de los bienes financiados por este sistema, ya que como se apreciaba en el gráfico 1 de inversión total de las empresas de leasing por período se produce un descenso importante en este año 1.990. La inversión total en leasing disminuye por primera vez desde que iniciara su andadura en España en un 4,35 % mientras el leasing en vehículos reduce su inversión en un 3,5 % sobre el nivel del ejercicio anterior que había marcado un récord histórico. Las razones no son solo las derivadas de la crisis económica, sino las consecuencias que sobre las entidades de leasing supusieron las medidas de política monetaria y fiscal ya explicadas en detalle en el capítulo 2 y que afectaron tanto a los atractivos fiscales del leasing para los arrendatarios como a las exigencias de control, información y solvencia sobre las entidades que lo ofrecían, tal y como ya se adelantó en las conclusiones del tema anterior.

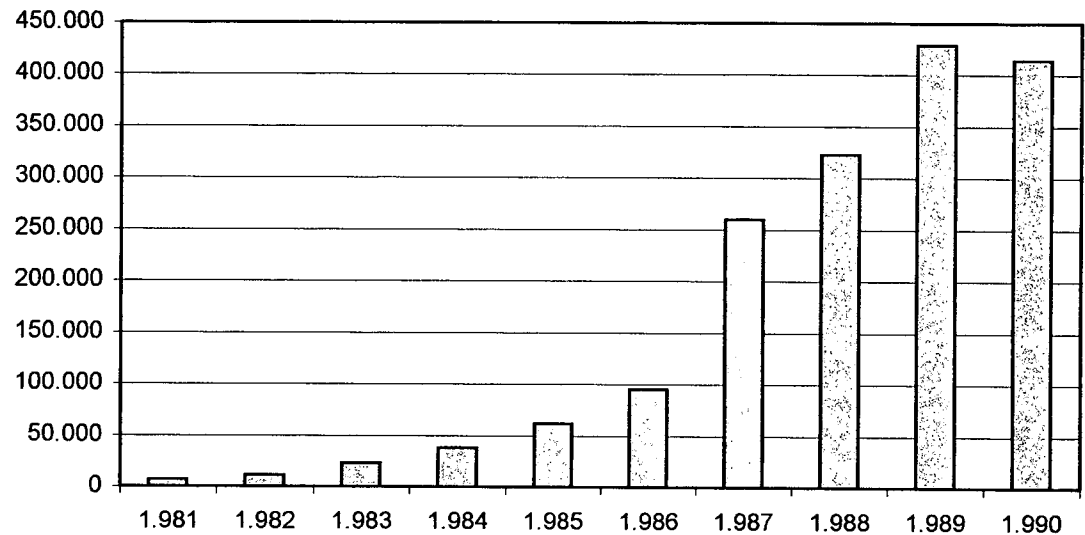
Durante este período 1.981-1.990 el automóvil se consolida como el producto más financiado a través de leasing. Si se observa el gráfico 15, que muestra el peso específico de la inversión en leasing de automóviles sobre el total de leasing contratado, se comprueba que el peso específico del primero pasa del 21,56 % en 1.981 al 37,18 % en 1.990.

Finalmente si se compara la evolución de las matriculaciones y de las operaciones que sobre vehículos se realizan a través de leasing durante este período se observa que estas últimas crecen a un ritmo muy superior al de las primeras, casi convergiendo en los tres últimos años de este período, debido, a la cercanía tanto de la crisis como de los efectos de las medidas mencionadas. Esta información se recoge en el gráfico 16.

Se puede concluir que el leasing se consolida en los primeros años de la década analizada como producto financiero de primera magnitud pero en el último año sufre los efectos de los factores antes explicados, por un lado la crisis, que comienza a afectar a diversos sectores de la economía y que se traduce en una reducción de la formación bruta de capital y del PIB con el consiguiente deterioro de las expectativas empresariales (Janson, E. y Sala Fumas, V., 1.995, pgs. 365-392) y por otro las medidas fiscales y monetarias que impactan directamente en el sector reduciendo su capacidad de crecimiento y viabilidad económica.

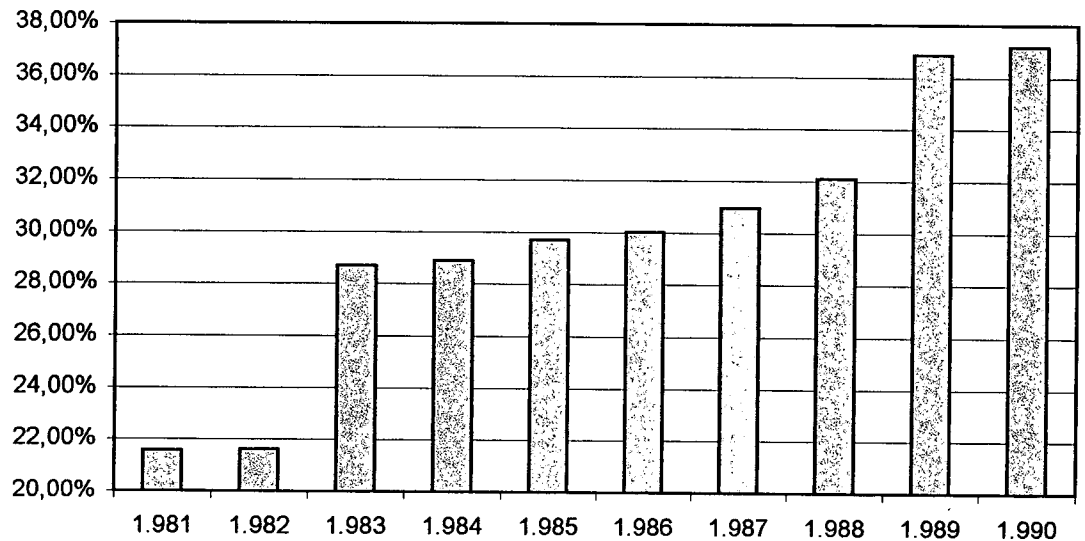
Las mencionadas medidas, descritas en el capítulo 2, afectaron en mayor medida a las compañías de leasing operativo. El motivo es que eran compañías de expertos del sector automoción, no entidades financieras, a las que la nueva normativa de control y supervisión, junto con la obligación de observar las normas del Banco del Banco de España en materia de riesgos y coeficientes, les obligó a replantearse su futuro. A diferencia de estas, las compañías de leasing financiero estaban acostumbradas a este control, ya que la mayoría dependían de entidades de crédito sujetas a la supervisión del Banco de España, pero lo más importante fue que las compañías de leasing operativo soportaban unos riesgos mayores, ya que asumían el riesgo técnico, no solo el financiero. Este riesgo técnico, agravó la situación de las empresas que ofrecían leasing operativo, ya que con la llegada de la crisis, cayó la demanda de vehículos, lo que repercutió en el mercado de segunda mano, iniciándose un goteo de operaciones que a su finalización generaban una importante pérdida por los elevados valores residuales. Era la situación ideal para el nacimiento del renting.

**Gráfico 14 Inversión bruta en leasing de automóviles**  
(En millones de pesetas)

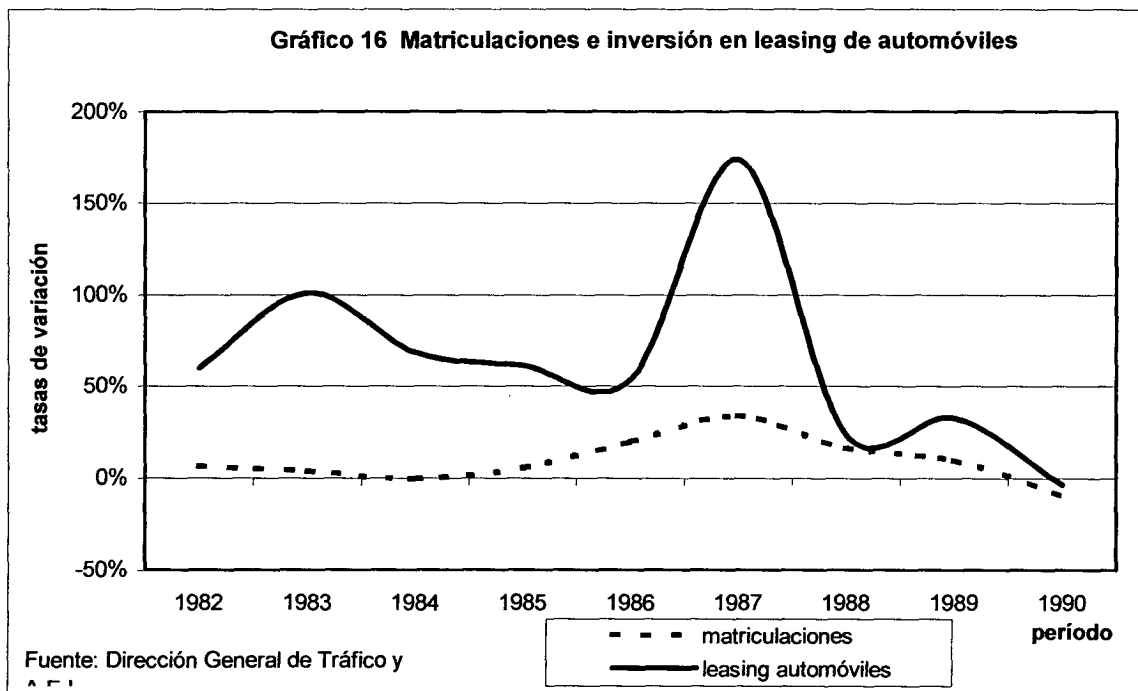


Fuente: A.E.L.

**Gráfico 15 Leasing de automóviles en relación con leasing total**



Fuente: A.E.L.



Capítulo 4

EL NACIMIENTO Y DESARROLLO DEL RENTING 1.991 – 2.000.





#### 4.1. INTRODUCCIÓN

En los Estados Unidos de América se contempla el leasing, el renting y el lease-back como variedades del mismo proceso jurídico, destinado a satisfacer una misma realidad económica. En España la situación es relativamente similar en lo que a leasing operativo y renting se refiere. De hecho hay quien defiende que es lo mismo<sup>153</sup> y los términos leasing y renting se asocian con mucha frecuencia<sup>154</sup>. Esto es debido a que las compañías que realizaban leasing operativo en España realizan hoy renting, con la única diferencia de fondo que eliminan la opción de compra. Esto ha dado origen a grandes debates sobre si el renting es realmente un producto nuevo o no<sup>155</sup>. Aunque la diferencia no parece importante en el aspecto económico, existen diferencias significativas con el leasing y es una opción a plantearse cuando se decida realizar una operación de leasing operativo.

Tanto leasing como renting "venden" amortizaciones aceleradas, pero el leasing, en su vertiente financiera es más genérico, pudiendo aplicarse a la

---

<sup>153</sup> Juan Antonio Lavat Secretario General de la A.E.L. tras su asistencia al congreso anual de Leaseurope de 1.999, manifiesta, no solo que es el mismo producto, sino que en muchos países del norte de Europa, se utiliza el término operating lease en lugar de renting.

<sup>154</sup> Analizando el origen etimológico de ambos términos: to lease=arrendar; lease=arrendamiento; to rent=alquilar y rent=alquiler. De hecho en cada país la diferencia radica más en el marco jurídico que rodea a cada una de las figuras, que en la definición real del término (Coillot, J., 1.974, pg. 3).

<sup>155</sup> La compañía Lease Plan que opera en España, líder indiscutible en gestión de flotas, comenzó realizando leasing operativo, y en la actualidad sólo realiza renting. Sin embargo, preguntados por su experiencia en el mercado español aseguran llevar catorce años en el mercado del renting.

casi totalidad de los bienes de equipo, automóviles, maquinaria, etc., mientras en su vertiente operativa y en el caso del renting, la especialización es mucho mayor, por lo que se circunscribe a productos estandar con un mercado de segunda mano consolidado o a productos con alto nivel de obsolescencia<sup>156</sup>.

La mayoría de los documentos consultados anteriores a 1.995 establecen que el carácter diferenciador de estos dos tipos de operaciones es el plazo de la operación. Sin embargo, en la práctica, el período de las operaciones de renting en automoción se mueve también en el medio plazo, oscilando entre dos y cuatro años, exáctamente igual que los plazos del leasing operativo de automoción.

Se trata de alguna manera de un alquiler-gestión del bien, aunque hay muchas otras interpretaciones en la bibliografía consultada, algunas de las cuales continúan mezclado el concepto de alquiler con el de leasing.

Royo Ajuria asegura que tanto renting como leasing operativo, son verdaderos arrendamientos, en una casi identificación de las dos figuras que presentan escasas diferencias aparte de los plazos en que se realizan las operaciones. Más cortos en el renting, realizados para cubrir necesidades ocasionales, que en el leasing operativo con un período mayor que le confiere

---

<sup>156</sup> Al igual que en el leasing operativo, el VR es determinante, y en el caso de productos con alto nivel de obsolescencia y que no tienen mercados de segunda mano, el VR es simbólico, financiando el cliente la práctica totalidad del coste durante la vida del contrato de renting.

un carácter financiero y de inversión a la operación (Rojo Ajuria, L., 1.987, pg. 27).

Carlos Vidal Blanco (Vidal Blanco, C., 1.977, pg. 80) ante los planteamientos que niegan la existencia real de diferencias entre el renting y el leasing operativo, asegurando que en el fondo último estamos en presencia del mismo contrato, rebate esta idea y establece que la principal diferencia entre ambos contratos es el carácter "circunstancial" que justifica las operaciones de renting, ya sea por emergencia, por temporalidad de la actividad económica, por acumulación de tareas, etc.<sup>157</sup>.

Vidal Blanco considera renting como alquiler, sin diferenciar entre alquiler a corto plazo y alquiler a largo plazo, separación relativamente clara en la legislación española, principalmente en el aspecto fiscal. Así la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido, establece la distinción entre el tratamiento que se ha de dar a las operaciones de arrendamiento en general y las de "arrendamiento venta y asimiladas" y "las de arrendamiento con opción a compra". Posteriormente el Reglamento del citado Impuesto detalla aún más el tema y establece un tratamiento fiscal diferente para alquileres de duración superior a tres meses por año y vehículo al mismo usuario o empresa, que para los inferiores a este período.

---

<sup>157</sup> Cita así actividades como el alquiler de maquinaria de obra pública por horas, maquinaria agrícola por temporadas o vehículos especiales para determinados transportes.

En relación con la diferenciación fiscal entre compañías de rent a car, corto plazo, y de renting, a largo, la Ley 30/85 de 2 de agosto de 1.985 del Impuesto sobre el Valor Añadido, en su título III, artículos 27, 28 y 29 sobre el tipo impositivo establecía que el impuesto se exigiría al tipo del 12 por 100, salvo lo dispuesto en los artículos siguientes.

Es necesario mencionar que después, tanto este tipo impositivo general como el reducido y el incrementado, han sido modificados en varias ocasiones en las Leyes de Presupuestos Generales del Estado de los últimos años situándose en la actualidad en el 16 %. Lo importante es que el legislador diferencia entre el alquiler a corto y a largo plazo, evidenciando que a su entender constituyen dos tipos diferentes de actividad.

Así, el artículo 29 de la misma Ley 30/85, relaciona las actividades sujetas al tipo incrementado, entre las que incluye la aplicación del tipo del 33 por 100, ahora reducido hasta el ya mencionado 16 por 100, a las operaciones que tengan por objeto entregas, arrendamientos o importaciones de determinados bienes. Entre estos se encuentran los vehículos accionados a motor para circular por carretera. Y dispone la excepción, entre otros: de los servicios de alquiler de automóviles de turismo prestados por empresas dedicadas habitual y exclusivamente a la realización de dichas actividades, en las condiciones y con los requisitos que se determinen reglamentariamente.

Considera que no tienen la consideración de contratos de alquiler de automóviles de turismo los de arrendamiento-venta y asimilados, ni los de arrendamiento con opción de compra.

El Real Decreto 2028/85 de 30 de octubre de 1.985, del Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido, desarrolla este punto y establece su aplicación para los servicios de alquiler de vehículos de turismo prestados por empresas dedicadas habitual y exclusivamente a la realización de dichas actividades, siempre que concurren además una serie de condiciones, entre las que destaca el que no exceda de tres meses el tiempo de alquiler de un vehículo a una persona o entidad, durante cada período de doce meses consecutivos. Confirma la interpretación del artículo 29 de la Ley 30/85 y establece que no tendrán la consideración de contratos de alquiler de automóviles de turismo las cesiones de bienes en virtud de contratos de arrendamiento venta y asimilados, ni las prestaciones de servicios financieros de arrendamiento con opción a compra.

Dejando bien clara la diferencia fiscal entre los alquileres a corto plazo, sujetos al tipo general del impuesto, y los alquileres a largo plazo, de más de tres meses y sujetos al tipo incrementado.

Cuesta Rute (Cuesta Rute, J., 1.970, pg. 16) define el renting como "negocio por el que la empresa propietaria de un bien cede su uso por un

precio cierto calculado en función del tiempo o de cualquier otra unidad de medida que se adopte". Definición tradicional de alquiler simple, porque Cuesta lo que considera renting es el alquiler a corto plazo como veremos más tarde.

Para él, el leasing operativo se realiza entre el fabricante y el usuario<sup>158</sup>, mientras el renting es resultado del acuerdo entre un arrendador que no es fabricante y el usuario.

Por otro lado establece que en el caso del renting, la necesidad de contar con el equipo así contratado, es "accidental", mientras que en los contratos de leasing operativo el bien es "imprescindible" para el funcionamiento del negocio, resaltando la afección de los objetos y bienes financiados mediante operaciones de leasing a las actividades profesionales, industriales, agrícolas, etc. (Pérez López, E. 1.997).

No se debe olvidar el "traspaso" de operaciones que se produjo, debido al cambio de legislación fiscal y a la sujeción a la autoridad del Banco de

---

<sup>158</sup> Este argumento que según el autor es el carácter diferenciador entre el leasing operativo y el renting, no se cumple en el sector automoción en España, ya que las principales empresas del sector leasing operativo, no fueron fabricantes. Empresas como Leascar, Avislease, Leaseplan, Dial, etc., lideraron el sector del leasing operativo de automóviles en España sin ser fabricantes de automóviles, sino meras compañías de leasing constituidas de acuerdo con la legislación entonces vigente. El autor se basó en la experiencia en Estados Unidos y en el Reino Unido donde este argumento sí era correcto. La razón por la que Vidal Blanco no contempla el modelo que se realiza en España es que en 1.977 el leasing operativo no existía aún de forma relevante en España.

España, desde empresas de leasing operativo a entidades que realizaban renting, siendo el producto y los usuarios los mismos.

Finalmente, Cuesta pone de manifiesto que los contratos de leasing operativo son de mayor duración que los de renting, confirmando con ello que en su estudio está considerando sólo los arrendamientos esporádicos a corto plazo, y no el contrato de renting que se contempla en esta tesis<sup>159</sup>.

La diferencia básica entre leasing operativo y renting o alquiler a largo plazo, radica en el concepto de propiedad: el alquiler no da opción a compra, sólo al uso del bien<sup>160</sup>. Así, un usuario interesado en poseer el bien comprará el mismo, y si por razones financieras o fiscales ha de inclinarse por otras alternativas, elegirá alguna que le garantice la compra futura. Con la actual legislación parece claro que esta definición es bastante acertada, ya que desde el punto de vista del usuario no interesado en la propiedad no existen mayores diferencias entre los contratos entre los contratos de leasing operativo y de renting, salvo las ya apuntadas diferencias fiscales y contables (Fernández Inglés, J., 1.995).

---

<sup>159</sup> Al igual que en la nota anterior, el trasvase de contratos se realizó en los mismos términos en lo que a duración del contrato se refiere, firmándose períodos que oscilaban entre los dos y los cuatro años. Actualmente y en función del tipo de vehículo, las entidades de renting y de leasing operativo, establecen límites máximos de duración del contrato.

<sup>160</sup> De hecho empresas como Renault que comercializan el producto, publicitan eslóganes como "Disfrute de un vehículo sin necesidad de comprarlo". En el renting, como tal, no hay posibilidad alguna de garantizar la adquisición del vehículo.

Aunque parezca sorprendente, hoy día continua habiendo una gran diversidad de opiniones sobre el renting, prueba de ello es que ante el encargo que reciben los miembros de la comisión de renting de la Asociación Española de Leasing en el año 1.999, sobre la elaboración del programa de la misma, deciden:

"iniciar sus trabajos una vez que, recabadas todas las opiniones de los asociados, se haya alcanzado una definición unitaria del concepto renting"<sup>161</sup>.

Algunos autores recientes lo definen como "el servicio total", asumiendo que incluye la totalidad de los servicios que precisa el bien objeto del contrato.

En cualquier caso la práctica mercantil nos lleva a contemplar el renting como un simple alquiler, algo que defienden todas las entidades del sector, y por lo tanto su contabilización no implica la aparición de la operación en el balance de forma permanente, sino de manera fugaz al contabilizar cada cuota como gasto del período (Gallido Larraz, J.L., 2.000).

En el cuadro 5 se comparan los principales caracteres del leasing operativo y del renting.

---

<sup>161</sup> Informe A.E.L. 1.999 - 2.000.



CUADRO 5

<u>Carácter</u>	<u>Renting</u>	<u>Leasing Operativo</u>
Marco legal	Arrendamiento	Legislación específica
Contrato	Declarativo	Ejecutivo
Opción de compra	No	Si
Flexibilidad contractual	Si	Escasa
Propiedad del vehículo	Arrendador	Arrendatario
Cancelación anticipada	Según mercado	Financiera

## 4.2. LAS EMPRESAS DE RENTING

Si bien las nociones conceptuales del renting van estableciéndose en el mercado, predominan las imprecisiones<sup>162</sup>, tanto entre los consumidores del producto, como entre algunas de las nuevas compañías de renting que se sorprenden de la alta complejidad técnica que conlleva esta actividad y optan por subcontratar algunos aspectos básicos del negocio.

En este sentido cabe señalar que al contrario de lo que ocurría con el leasing, donde en la actualidad sólo los Establecimientos Financieros de Crédito pueden realizar esta actividad, las operaciones de renting o arrendamiento a largo plazo como figura en la mayoría de los contratos que se firman, se realizan por diversos tipos de empresas:

### 1 - Compañías especializadas independientes.

La independencia se refiere a la total desvinculación con fabricantes de vehículos o entidades financieras de forma directa.

---

<sup>162</sup> En la documentación consultada se dan algunos casos de entidades que, aún prestando el servicio de renting, desconocen realmente el producto. Una de ellas, local y de escaso tamaño, afirma en su publicidad de 1.999: "Las compañías de renting no tienen porqué pedir ningún estado financiero ni otra información sobre el estado de la empresa arrendataria pues el renting no es otra cosa de un alquiler a largo plazo".

Este tipo de empresas, como ya se ha comentado, fueron las primeras en establecerse en España, alguna proveniente de las que realizaban leasing operativo, y han sido las que han forzado y facilitado al resto del mercado a iniciarse en estos últimos años en esta actividad.

En su mayoría pertenecen a grupos financieros muy importantes pero por su larga trayectoria en el producto y por su gran especialización se las considera por separado. Se pretende separarlas de las nuevas entidades dependientes de entidades financieras que llegan al sector atraídos por una alta rentabilidad pero con escaso conocimiento del mismo. También se las denomina multimarca, ya que comercializan todo tipo de vehículos de diferentes marcas.

Su larga experiencia, su volumen de negocio, su capacidad de negociación con los mayores fabricantes mundiales de automóviles, junto con su estructura y recursos, hacen que sean las más competitivas del mercado. Su carácter de multimarca y la especialización alcanzada se convierte en su principal ventaja competitiva. Sin embargo existe una importante

amenaza a medio plazo, que es la competencia que los propios fabricantes de vehículos ya han comenzado a realizar<sup>163</sup>.

## 2 - Compañías vinculadas a fabricantes

También denominadas monomarca. Dependen de forma directa de los propios fabricantes de los vehículos, los cuales operan a través de sus financieras y se basan en una comercialización realizada a través de sus propios concesionarios.

El interés de los fabricantes por entrar en este mercado se ha puesto de manifiesto en los últimos años y su decisión de poner en marcha sus propias compañías se ha visto acelerada como consecuencia del éxito de las empresas independientes, que de alguna manera ha incidido negativamente en los programas de fidelización en los que todos los fabricantes se encuentran inmersos<sup>164</sup>.

---

<sup>163</sup> Se basan en la especialización, en el dejar el trabajo a los especialistas, invitan al cliente a que se olvide de su flota y se concentre en su propio negocio. Es el caso de compañías como Lease Plan, Avis Lease, Europcar Renting, Dial, etc. En junio de 2.000, la compañía Lease Plan, adquirió las operaciones de Dial en Italia, España, Francia y Reino Unido.

<sup>164</sup> La fidelización es perseguida por los fabricantes pues el negocio del mantenimiento y las reparaciones, con los repuestos que ello implica, tiene un peso específico muy grande en las cuentas de resultados de muchos concesionarios y de todos los fabricantes. Si el cliente final no pasa por el concesionario, y el mantenimiento se lo da una compañía independiente, mediante una red de talleres concertados, se pierde, o al menos no se controla, una gran parte de este negocio.

Las mayores ventajas de estas compañías son:

- A. El conocimiento de su producto, el vehículo.
- B. La eliminación de ciertos intermediarios, lo que supone un ahorro importante, ya que pueden jugar con los márgenes comerciales del vehículo.
- C. El disponer de una mayor o menor red comercial ya instalada<sup>165</sup> que les permitirá competir por el mercado de particulares.

Sin embargo el ser entidades monomarca, les limita de cara a competir por las complejas flotas de las entidades de un cierto tamaño<sup>166</sup>.

Los resultados de estas experiencias están siendo muy variados, en función de la apuesta por el negocio que han

---

<sup>165</sup> Por ejemplo: Renault cuenta con 1.600 puntos de venta a través de los que comercializa sus operaciones de renting. Volkswagen dispone de 1.000.

<sup>166</sup> En este sentido el grupo Volkswagen cuenta con una importante ventaja, al disponer de varias marcas: Seat, Volkswagen, Audi y Skoda. Durante 1.999, Opel inició una experiencia multimarca.

realizado los diferentes fabricantes. Así aquellos que, conscientes de la importancia del proyecto, invirtieron de forma directa en recursos técnicos y humanos, están obteniendo el éxito deseado<sup>167</sup>. Sin embargo una serie de ellas, las que incorporaron el renting como un producto marginal dentro de su organización, como un producto que era necesario ofrecer, el éxito está siendo irrelevante o incluso nulo, teniendo que replantearse en el corto plazo su estrategia futura.

### 3 - Compañías bancarias y financieras

Estas son entidades que de forma directa están vinculadas a grupos bancarios o a otras entidades financieras, las cuales pueden compensar parcialmente la parte del volumen de negocio de financiación y leasing que han perdido de sus clientes como consecuencia de la demanda de estos por el renting.

Su actividad es muy reciente, siendo su principal ventaja su capacidad financiera, casi ilimitada, así como la importante cartera de clientes con la que cuentan. Sin embargo tienen el gran problema de que desconocen el sector automoción y sus servicios, carecen de medios técnicos y procedimientos ágiles

---

<sup>167</sup> Es el caso de Renault, Ford o Volkswagen.

para la gestión de este negocio. Todo esto les lleva a la necesidad de subcontratar casi la totalidad de los servicios a excepción de la financiación, por lo que en el fondo continúan sin dar directamente el servicio a sus clientes<sup>168</sup>.

Las alternativas de subcontratación son claras: o eligen al fabricante o al especialista multimarca. La elección de la primera opción les lleva a dimensionar su departamento de renting para que negocie directamente con los fabricantes las condiciones del acuerdo bilateral con todos y cada uno de los fabricantes que lo ofrecen. La elección de la segunda alternativa implica un mayor coste, ya que como hemos señalado anteriormente, las compañías vinculadas a fabricantes son algo más baratas ya que su negocio es dar salida a los vehículos y garantizarse el mantenimiento posterior, pudiendo jugar con el margen comercial del vehículo, mientras que las entidades multimarca han de incluir en su cuota el beneficio de su intermediación y gestión.

---

<sup>168</sup> El motivo de esta tardía incorporación al sector se debe: en primer lugar a que el efecto llamada derivado de los beneficios del sector tuvo un cierto retraso derivado de lo novedoso del producto; en segundo lugar a que estas compañías, tal y como veremos más adelante, no conocen el sector y han de subcontratar todos los servicios, lo cual no han podido hacer hasta que las compañías vinculadas a los fabricantes han creado esos productos.

Por las razones aquí mencionadas estas entidades no están obteniendo los resultados que cabía esperar<sup>169</sup> pero con una gestión adecuada son las que tienen más fácil el mercado de particulares por disponer de una red muy importante para su comercialización y por tener una importante cartera de clientes<sup>170</sup>.

#### 4. Empresas locales o regionales de alquiler a corto plazo

Son los “rent a car” de mediano tamaño, que aprovechando la demanda natural del mercado y las relaciones personales con sus clientes, no pierden la oportunidad de incrementar su actividad ofreciendo contratos de renting a nivel local o regional, pero tienen muchas limitaciones en el ámbito nacional o internacional.

Su mayor o menor éxito depende principalmente del trato directo y del servicio personalizado que prestan a sus clientes. Conocen el sector, tienen instalaciones para mantener una pequeña flota de renting y disponen de los recursos humanos y conocimientos del sector.

---

<sup>169</sup> El grupo Banco de Sabadell, subcontrata las operaciones de renting con Hertz.

<sup>170</sup> Sólo el Banco de Santander Central Hispano tiene más de 2.000 oficinas repartidas por todo el territorio nacional.



Su importancia dentro del sector es escasa, y no es previsible su desarrollo fuera del ámbito regional en el que operan.

### 4.3. LOS ASPECTOS ECONÓMICOS DEL RENTING

En lo relativo a sus aspectos puramente económicos, hemos de señalar que en el renting, cuando se habla de las ventajas fiscales nos referimos a la deducibilidad de la cuota como gasto en el Impuesto sobre Sociedades.

Desde un punto de vista de la tesorería mensual el impacto económico del renting es exactamente igual el de una operación de leasing operativo, pero con la notable diferencia a la hora de liquidar impuestos que se ha comentado: la totalidad de la cuota supone un gasto sin necesidad alguna de realizar los ajustes por diferencias temporales que origina el leasing. Adicionalmente hay que añadir a estas ventajas el hecho de que un alquiler presenta una mayor simplicidad tanto administrativa como contable. Sin embargo el renting supone a todas luces que no sea de aplicación la posible deducción por inversiones en el Impuesto sobre Sociedades cuando esta sea de aplicación<sup>171</sup>, ya que esta deducción va dirigida a las inversiones y no al gasto corriente<sup>172</sup>. Esto implica que no es necesaria la inmovilización de los bienes objetos del contrato, por lo que se mejora la imagen del balance de la compañía, al mejorar el fondo de maniobra y la rentabilidad sobre activos<sup>173</sup>.

---

<sup>171</sup> En la actualidad no existe la mencionada deducción.

<sup>172</sup> Para un estudio de este tema en la legislación norteamericana, ver Brealey, R.A. y Young, C.M., (1.980)

<sup>173</sup> Existen diversas opiniones sobre las ventajas que esto supone y que ya se analizaron en el apartado de aspectos económicos del leasing del capítulo anterior.

En lo relativo al impacto sobre el usuario y el posible supuesto de remuneración en especie al trabajador-conductor del vehículo, se somete a la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas que inicialmente establecía que se consideraría remuneración en especie:

“En el supuesto de uso, el 15 % anual del coste de la adquisición para el empleador si el vehículo es de su propiedad o, en otros casos, por el importe abonado por la empresa para su utilización”

Ante el incremento de compañías que utilizan el vehículo como una parte de la remuneración de sus empleados, la Administración ha establecido que la valoración de la retribución será la totalidad del importe abonado a la compañía de renting. Por esta razón se están considerando remuneración, además del coste del vehículo, conceptos como los impuestos, el carburante, las reparaciones, etc., que están incluidos en la cuota (Baz y Baz, M. Y Rodríguez Barriguete, C., 1.998, pgs. 17-26).

En este mismo sentido, tras la modificación en 1.998 de los artículos 95 y 96 de la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido, las empresas que utilizan vehículos como una forma de remuneración de los empleados deberán tener en cuenta el grado de afectación a las actividades empresariales para deducirse el Impuesto en la misma proporción. Así:

1. En el caso de un vehículo afecto 100 % a la actividad profesional o empresarial es deducible al 100 %.
2. En el caso de que el vehículo esté totalmente afecto a uso particular del empleado sólo es deducible el 50 % y este porcentaje será objeto de posterior regularización proporcional al uso empresarial<sup>174</sup>.

Tanto en lo que a Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas como al Impuesto sobre el Valor Añadido se refiere, el tratamiento fiscal de cara a la utilización particular de vehículos cedidos por la empresa a empleados es el mismo en el caso del leasing operativo y en el renting (Astorga Sánchez, J.A., 1.995, pgs. 72-80).

Contablemente el renting es un arrendamiento, lo que implica que la contabilización es sencilla: un único apunte mensual de la factura correspondiente al alquiler de cada mensualidad. Es un apunte exactamente igual que el correspondiente a un inmueble arrendado para realizar la actividad empresarial (Brick, I.E., 1.986, pgs. 1-16).

Jurídicamente la propiedad del vehículo es de la empresa de renting, lo que agiliza el procedimiento de recuperación del mismo y la rescisión del

---

<sup>174</sup> Algunas empresas de renting como CW Lease del grupo ING ofrecen la posibilidad de emitir en este caso dos facturas, una al arrendatario y otra al empleado sobre la base de la afección empresarial o particular del vehículo.

contrato en caso de incumplimiento por parte del usuario, siendo mucho más ágil y seguro para el arrendador que el leasing.

Actualmente el contrato de arrendamiento financiero, ya sea operativo o financiero<sup>175</sup>, ha de incluir una serie de condiciones sin las cuales el citado contrato no adquiere la condición de operación de leasing. Una de ellas, quizás la más importante en lo que a diferenciación se refiere, es la de la obligación de incluir la cláusula de opción de compra al final de la operación. En el caso del renting esta desaparece, y desde una perspectiva jurídica, que no práctica<sup>176</sup>, esta diferencia marca una separación clara de ambas figuras.

La no existencia de opción de compra tiene también su importancia en relación con la capacidad teórica que tienen las empresas de renting para vender los vehículos a la finalización del contrato, pudiendo compensar las pérdidas derivadas de desviaciones negativas en el cálculo del valor residual inicialmente estimado con los beneficios derivados de las desviaciones positivas.

---

<sup>175</sup> La legislación no habla de leasing, y no establece distinciones, sólo habla de operaciones de arrendamiento financiero en las que se incluyen ambos tipos,

<sup>176</sup> En la realidad, algunas empresas de renting entregan opciones de compra sobre los vehículos arrendados, lo que complica aún más la frontera con el leasing operativo y hace que el arrendatario y el arrendador, caminen por la frontera de la legalidad, ya que la administración tributaria puede plantear que la operación no es de puro alquiler, o renting, sino de leasing operativo, con el consiguiente riesgo para ambos: para el arrendatario de que no le apliquen la total deducibilidad de las cuotas y para el arrendador de que le obliguen incluso a inscribirse como empresa de leasing con los requisitos de control por parte de la autoridad monetaria que ello implica.

#### 4.4. SITUACIÓN DEL RENTING EN EL SECTOR AUTOMOCIÓN EN ESPAÑA

Esta fórmula, que actualmente presenta un rápido desarrollo, ya no se utiliza sólo en automoción. Se realizan operaciones con locales, muebles, oficinas, copiadoras, centralitas, carretillas elevadoras, equipos médicos, lavadoras, mobiliario de oficina y doméstico, sectores en los que pronto generará un importante mercado<sup>177</sup>. Su universo de negocio llega incluso a bienes como el software, publicaciones, etc. (Varian, H., 2.000).

El problema con el que se enfrentan las empresas de renting, en otros sectores distintos al de automoción, es sin duda la casi inexistencia de mercados de segunda mano para alguno de los productos mencionados. Sin embargo se debe aclarar que hoy por hoy hablar de renting es hablar de automoción, tanto por el número de unidades contratadas como por el importe de las inversiones<sup>178</sup> (Gispert, P., 1.994, pg. 36).

El renting permite a la compañía que lo realiza, no al arrendatario, el alquilar sucesivamente el mismo bien, si bien en el mercado del automóvil esta

---

<sup>177</sup> Incluso Telefónica ha entrado en el renting a través de una compañía denominada Telefónica Renting, creada con Lease Plan que está especializada principalmente en sistemas de comunicaciones y centralitas, sector que en los últimos años está sufriendo un alto grado de obsolescencia en sus productos como consecuencia del gran progreso tecnológico de las comunicaciones. La compañía Expert de electrodomésticos ha llegado a un acuerdo con Hispamer para ofrecer sus productos mediante renting.

<sup>178</sup> Asociación Española de Renting.

práctica no está muy extendida, debido principalmente a los aspectos relacionados con la venta final de bien, y el riesgo relativo a los costes de mantenimiento que implica el mantener en flota vehículos excesivamente antiguos.

La irrupción del renting de automóviles en España es relativamente reciente y se realizó de la mano de compañías no españolas. Las más importantes han sido y son: la holandesa Lease Plan, del grupo ABN Amro, la líder europea, que comenzó a operar en España en 1.985, Dial Spania perteneciente al grupo británico Barclays Bank hasta junio de 2.000<sup>179</sup>, la estadounidense Hertz Leasing<sup>180</sup>, DB-Carplan del grupo alemán Deutsche Bank y Avis Lease del grupo estadounidense General Electric Capital. La primera española fue Hispamer Renting – a través de Auto Interleasing - del antiguo Banco Central Hispano Americano (Hispamer Corporación Financiera, 1.990, pg. 15). Posteriormente, los grandes grupos financieros también han tomado posiciones. Así BSCH, BBV, Argentaria y La Caixa entre las más grandes, poseen directa o indirectamente entidades de renting. Estas entidades se han agrupado en torno a la Asociación Española de Renting<sup>181</sup>.

---

<sup>179</sup> Tal y como se ha explicado anteriormente, Esta compañía ha sido adquirida por Lease Plan.

<sup>180</sup> Establecida en España a través de la filial Belga Axus y el grupo financiero Banco Atlántico. En 1.990 vendió su flota de renting a la holandesa Leaseplan. Volvió a operar en España en 1.995. Otros importantes alquiladores internacionales de vehículos a corto plazo como Budget no han entrado aún en este negocio en España.

<sup>181</sup> Creada en 1.995 por las cinco entidades que ahora componen el comité directivo: Lease Plan, Avis Fleet Services, Dial, Hispamer y DB Carplan. Posteriormente se unieron Caixa Renting, Arval, Axus, Lico renting y Overlease que dieron paso a las nuevas incorporaciones.

Aunque la rentabilidad de estas compañías tarda en aparecer y requiere una fuerte inversión<sup>182</sup> las expectativas son positivas tanto en el sector de flotas de empresa<sup>183</sup>, como en el de particulares (Cardador, G. y Asenjo, M., 1.996, pgs. 70 - 72)<sup>184</sup>. Prueba de ello es que las marcas de automóviles no quieren perder su parte del negocio. Por ejemplo Seat, Volkswagen, Renault, Citroen, Nissan, Mercedes, Opel, Daewoo y la mayoría de las principales han decidido entrar en el renting directamente. Conviene recordar que mediante el renting realizado a través de sus filiales los fabricantes se aseguran los ingresos derivados del mantenimiento del vehículo.

El actual problema existente en España es, una vez más, la falta de legislación al respecto: a las empresas de este sector se les está aplicando la legislación de alquiler de vehículos a corto plazo, los ya mencionados rent a car.

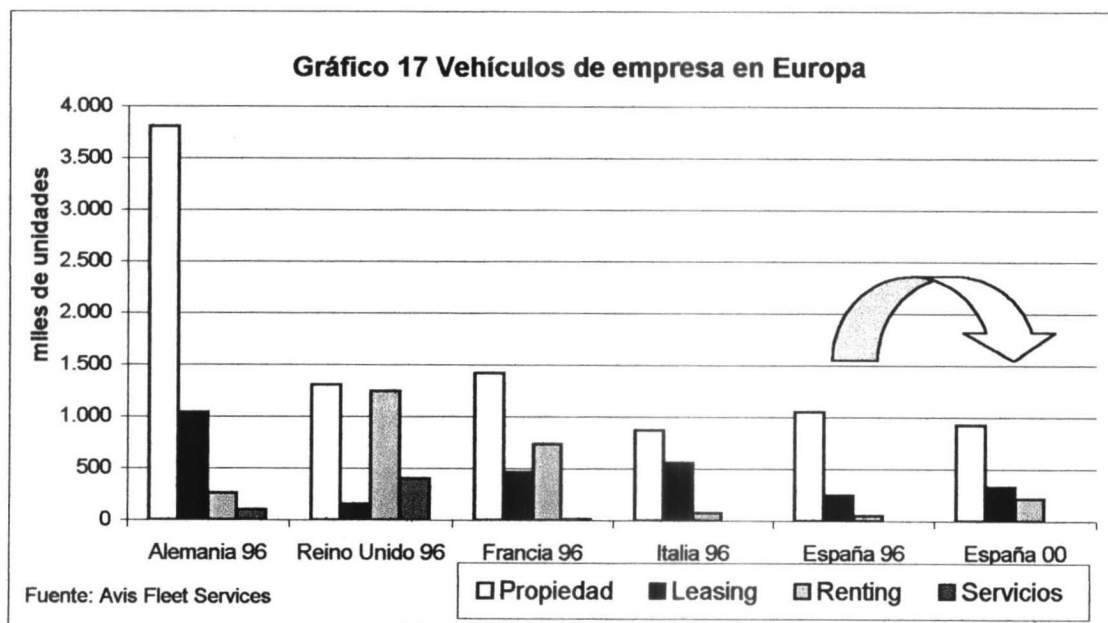
---

<sup>182</sup> Según declaraciones de 1.998 de José Luis Criado-Pérez, entonces Presidente de la Asociación de Empresas de Renting y consejero delegado de Lease Plan, se requiere una flota de unos 3.000 vehículos y la consolidación de la compañía durante dos o tres años para empezar a tener beneficios.

<sup>183</sup> El gráfico 17 muestra el enorme potencial de vehículos de empresa en España, en comparación con los principales países europeos.

<sup>184</sup> Sin embargo este mercado de los particulares, aunque muy amplio no puede ser considerado como prioritario por todo el sector. Así, mientras la compañía Dial, según su Director General Miguel Loboff, basa en este mercado su crecimiento y también Hispamer Autorenting, la filial del BCH apuesta por el mercado a particulares, según su consejero delegado Ramón Colado. Las compañías más grandes como Lease Plan y Avis no han estado hasta ahora muy interesadas en entrar de lleno y han apostado más por el mercado de empresas. Sin embargo, Lease Plan ha creado en Francia una nueva división para comercializar el renting entre particulares.





Sin embargo, aunque pudiera parecer que la legislación de alquiler a corto plazo es adecuada, la Administración no reconoce a las entidades de renting tal condición a la hora de abonar el impuesto de matriculación de vehículos<sup>185</sup>.

La evidencia del crecimiento del renting se pone de manifiesto en los planes del sector, que contempla crecimientos de hasta un 40 %, basándose en su gestión de flota que representa una reducción de costes sobre la compra del vehículo de entre un 25 y un 30 %<sup>186</sup>.

<sup>185</sup> Del que están exentas las compañías de alquiler a corto plazo.

<sup>186</sup> Según declaraciones realizadas en 1.998 de Mario López, director de Avis Fleet Services para España y Portugal, que espera que se produzca un "boom" en el sector en los próximos años.

El renting no exige realizar desembolsos iniciales. Por medio de una cuota fija de alquiler mensual, se dispone del vehículo garantizado, mantenido y asegurado, disponiendo además, de vehículo de sustitución, cambio de neumáticos, gestión jurídica de multas, etc. En resumen, todo aquello que garantiza un "servicio total" del automóvil, para ahorrar tiempo y dinero en la gestión y administración de la flota.

El renting es un sistema de arrendamiento (alquiler) de vehículos, por el que el arrendador, compra el vehículo elegido por el cliente y lo pone a su disposición a un plazo determinado, normalmente relacionado con la vida útil del vehículo, incluyendo todos los servicios que puede necesitar. Se suelen exceptuar de ser contratados, ambulancias, taxis y en general cualquier vehículo destinado al servicio público, si bien en la actualidad, algunos ayuntamientos, están renovando sus parques de autobuses y de policía mediante este sistema<sup>187</sup>.

Se solucionan las necesidades relativas a la utilización, mantenimiento, administración de su flota u otros servicios necesarios para el desarrollo de su actividad empresarial.

El renting se desarrolla rápidamente en este sector porque cada día las empresas consiguen administrar sus activos de una manera más racional,

---

<sup>187</sup> Como el Ayuntamiento de Madrid.

evitando su inmovilización y buscando la mayor rentabilidad, dejando a empresas especializadas su control y gestión, para poder dedicarse plenamente a su actividad.

#### 4.5. SERVICIOS INCLUIDOS

Se puede afirmar que son los mismos que el leasing operativo con la excepción de la opción de compra si se la considera como tal servicio.

Obviamente, la innovación ha ido añadiendo nuevos productos que se analizan posteriormente y que enriquecen el producto. Los servicios que incluye son:

- Garantía y mantenimiento<sup>188</sup> que incluye el servicio de mantenimiento integral del vehículo según los programas de mantenimiento establecidos por cada fabricante para cada modelo, y en función del kilometraje contractualmente acordado entre las partes en el contrato de renting así como sustitución de piezas sometidas al desgaste normal por uso.

También están cubiertas las averías del vehículo, salvo las producidas por mal uso, negligencia o incumplimiento de las revisiones periódicas.

---

<sup>188</sup> Este servicio es de especial relevancia ya que tenemos que recordar que el riesgo técnico lo corre el arrendador, por lo que el principal interesado en que se realicen adecuadamente las tareas de mantenimiento en el vehículo no es cliente, sino el propietario. Para eliminar este riesgo se establece un importe por kilómetro que se abonará al final del contrato si se han sobrepasado los kilómetros establecidos. En el caso contrario, de no realizar todos los kilómetros acordados, el arrendador normalmente devuelve una cantidad por kilómetro también previamente establecida. Recuérdese el dato ya mencionado de que Lease Plan devolvió a sus clientes cerca de 400 millones de pesetas en 1.998 por este concepto.

- Asistencia en carretera, que incluye atención 24 horas los 365 días del año. Este servicio se suele subcontratar con profesionales de este sector que disponen de la infraestructura necesaria<sup>189</sup>. Cubre la asistencia al vehículo y a los ocupantes.
- Seguro. Ha de concertarse a cargo del arrendador una póliza a "Todo Riesgo", que normalmente incluye una franquicia para los daños propios, de ocupantes sin franquicia y de responsabilidad civil ilimitada.
- Tarjeta identificativa. Con objeto de mejorar el control y la identificación, tanto del vehículo como del conductor.
- Gestión de la flota<sup>190</sup>

Se realizan cuantas tareas administrativas son necesarias para dar un servicio total sobre el vehículo:

#### A) Matriculación y entrega del vehículo:

Impuesto de matriculación, tasas, placas y gestoría.

---

<sup>189</sup> Los mayores operadores de este servicio son el Real Automóvil Club de España (R.A.C.E.), Ayuda del Automovilista (A.D.A.) y Mondial Assistance como ya se mencionó en el capítulo anterior.

<sup>190</sup> Este servicio de gestión de flota es realizado por las entidades especializadas o por algún fabricante a través de su entidad de renting o de leasing operativo. Seat lo realiza a través de la compañía del grupo Volkswagen, "Servilease" que también ofrece los dos productos mencionados para vehículos Volkswagen, Audi y Skoda.

B) Documentación:

Documentación sobre la garantía y el mantenimiento, la red de concesionarios, características del vehículo, alquiler del vehículo, manual del conductor, seguro, tarjetas...

C) Impuestos municipales cada año se le gestiona ante las diferentes Corporaciones Locales el pago de los impuestos y tasas.

D) Inspección Técnica de vehículos:

Coordinación con el cliente en el supuesto de que se tenga que pasar la Inspección Técnica.

E) Administración y gestión de flota:

Tramitación de: vehículos sustitución, notificaciones de multas, impuestos municipales, partes de seguro, indemnizaciones de otras compañías de seguro, mantenimiento, reparaciones, facturación, modificaciones sobre contrato, cambios de domicilio o bancarios, etc.

Información mensual sobre su flota: mantenimientos, reparaciones, consumos, etc.

Además de estos servicios que normalmente son comunes a casi todas las compañías que ofrecen el renting, se pueden elegir entre diferentes servicios adicionales, que algunas entidades incluyen en su producto base y otras no, entre los cuales cabe mencionar:

- Vehículo de sustitución. Si se contrata esta opción, se tendrá derecho a un vehículo de sustitución en caso de avería, mantenimiento, accidente, robo e incendio<sup>191</sup>.
- Neumáticos.
- Crédito carburante.
- Gestión de recursos y multas. Suelen incluir el estudio y redacción del escrito de descargo y presentación ante el Organismo correspondiente, interposición de Recursos. También incluye la defensa vía Contencioso-Administrativa en sanciones superiores a un cierto importe o que lleven incluida la retirada del carnet.

---

<sup>191</sup> Debido a los abusos producidos, ya mencionados en el apartado del leasing operativo, las diferentes entidades suelen establecer contractualmente algunos límites en días a este servicio.

- Tarjeta de transporte. Este servicio está en función del uso que el arrendatario vaya a dar al vehículo.

Todos los aspectos aquí señalados muestran que el contrato de renting no es algo fijo, sino que se adapta a las necesidades del cliente. El destino del vehículo condicionará todo el servicio de mantenimiento, ya que no es lo mismo que un todo terreno se dedique a tareas de vigilancia en parques nacionales las 24 horas del día a que su actividad sea la de reparto de mercancías en una ciudad 8 horas diarias. El servicio de asistencia 24 horas es fundamental en algunas actividades y en otras no es tan importante. La hora de trabajo perdida por un repartidor urbano no es comparable con la hora de inmovilización del vehículo del director general.

El cuadro 6 resume los servicios mencionados:

CUADRO 6

<u>Prestaciones</u>	<u>Gestión parque</u>	<u>Opciones</u>
Mantenimiento y extensión de garantía	Matriculación y entrega	Vehículo sustitución
Asistencia en carretera	Impuestos municipales	Neumáticos
Seguro a todo riesgo	Coordinación paso ITV	Crédito carburante
Tarjeta identificativa	Administración de la flota	Gestión de multas
		Tarjeta de transporte



#### 4.6. OTROS PRODUCTOS

Existen otros productos ofertados en su mayoría por los fabricantes o las financieras de éstos y por algún distribuidor especializado, se encaminan por un lado a facilitar el acceso a los vehículos y por otro a la fidelización del cliente.

En relación con este objetivo de fidelización, se debe recordar que durante los últimos años de la década de los ochenta, en un contexto de gran aumento de las ventas de vehículos, en los que las entidades bancarias, cajas y entidades de leasing financiaron un elevado número de unidades, la fidelización no fue un objetivo prioritario para los fabricantes. Sin embargo, tras la crisis sufrida por el sector, este objetivo ha cobrado relevancia y a la vez que la crisis comenzó a superarse, nuevos servicios, atenciones y productos comienzan a aparecer.

Facilitar la financiación, garantizar un coste fijo por los servicios de mantenimiento, de asistencia o ampliar los períodos de garantía son algunas de las formas elegidas para fidelizar a los clientes, varias de las cuales se están desarrollando a una gran velocidad.

En este análisis se separarán los diferentes productos en función de su cliente final. Así se establecen dos grandes grupos: los productos

encaminados a la adquisición del automóvil y los servicios propiamente dichos. Se analizan en primer lugar los productos encaminados a la adquisición del automóvil.

- ◆ Servicio de financiación del fabricante. El tradicional que llega hasta 60 meses para los vehículos nuevos, con créditos rápidos y normalmente menores trámites que en las entidades bancarias. Suelen destinarse a personas físicas mayores de edad y/o personas jurídicas en general. Se menciona como ejemplo<sup>192</sup> el caso reflejado en el cuadro 7:

CUADRO 7

Límite	Entre 200.000 y 8.000.000 pts.
Importe	Hasta el 90% del precio del vehículo.
Plazo	Entre 6 y 60 meses
Amortización	Mensual, mediante recibos domiciliados.
Tipo de interés	Normalmente competitivo. Es negociable.

<sup>192</sup> Corresponde a la oferta de Renault financiación. El servicio de Citroën ofertado por la entidad de su grupo Citroën Credit se denomina "Turbo Crédito" y permite cuotas irregulares, crecientes, o con carencia, a elección del cliente. El de Seat lo realiza Fiseat. Mercedes utiliza su compañía Mercedes-Benz Credit.

- ♦ Financiación con precio garantizado. Este es quizá el producto de nueva creación que tiene más futuro, no sólo por lo ya comentado en la introducción de este trabajo sobre el potencial que supone el mercado de particulares, sino porque en la actualidad se está realizando incluso sobre vehículos de ocasión<sup>193</sup>. Esta fórmula<sup>194</sup>, que no es más que una venta de vehículos a plazos, consiste en pagar unas cuotas mensuales regulares, normalmente inferiores a las cuotas de una financiación tradicional, aplazando una cantidad superior que se denomina de diferentes maneras en función de la entidad que lo ofrece pero que no deja de ser un valor final asegurado. Ese valor final asegurado es el valor mínimo de recompra que le garantiza el fabricante a la finalización del contrato (Brown, S., 1.997).

Al final del contrato, dos, tres o cuatro años más tarde, el cliente decide qué hacer con su vehículo. Si desea continuar con él, lo adquirirá al precio establecido, pagando bien al contado o financiando nuevamente ese importe. Si por el contrario desea cambiar de vehículo existen dos posibilidades. La

---

<sup>193</sup> Yamovil, ofrece el producto en la venta de sus "seminuevos" como "Master Plan 2.000" a un plazo de 2 años. Estos seminuevos no superan los 30.000 kilómetros ni los 12 meses de antigüedad.

<sup>194</sup> Ford fue el primero que lo comercializó a través de Ford Credit en 1.993 haciendo una prueba en 10 concesionarios y lo llama "Multiopción". Con diversas variantes en lo que a términos contractuales se refiere, es comercializada por varios fabricantes. Seat lo denomina "Compra Comodín", Citroën lo denomina "Sistema cuatro opciones", Peugeot dispone del "Pasaporte Peugeot", Mercedes Benz lo vende como "Opción Mercedes", Opel como "sistema 1, 2, 3". Entre los denominados multimarca destaca Otaysa y su "Formula Otaysa" que incluye también el servicio de mantenimiento y el vehículo de sustitución. Durante la elaboración de esta tesis, Otaysa ha sufrido importantes dificultades financieras.

primera que el valor de mercado del vehículo en ese momento sea inferior al valor final asegurado, puede entregar el antiguo al concesionario para que se cancele la deuda final y adquirir por este u otro sistema un nuevo vehículo. La segunda posibilidad es que al término del contrato, el valor final garantizado sea sustancialmente inferior al de mercado. En esta situación la lógica le llevaría a pagar el importe del valor final garantizado, adquirir el vehículo y venderlo realizando el beneficio derivado de la diferencia.

El principal aliciente de este producto es que para adquirir un vehículo no se necesita pagar todo su precio y que tiene kilometraje ilimitado sin incremento de precio.

Dependiendo de las compañías se exige un pago inicial que va desde el 10 al 25 % del precio. No suele incluir servicios de mantenimiento, si bien en el caso de algunos fabricantes se pueden contratar por separado y en el de otros incluye la garantía ilimitada durante el período del contrato.

Este sistema permite disponer de vehículos más equipados o de un segmento superior al inicialmente elegido.

- ♦ Servicio de financiación para vehículos usados, también suministrados por los fabricantes, distribuidores o compraventas especializados<sup>195</sup> destinado a facilitar el acceso al mercado de vehículos usados<sup>196</sup>. (Edgerton, J., 1.997).

Existen también una serie de servicios, algunos que se han desarrollado en los últimos años y otros que se han consolidado en el mercado, formando alguno de ellos parte de los servicios ofrecidos en el renting (Bowerman, R., 1.997). Entre estos servicios, por su destinatario se pueden señalar, en primer lugar, los dirigidos tanto a particulares como a empresas, en segundo lugar, los dirigidos principalmente a particulares, y finalmente, los dirigidos casi en exclusiva a las empresas.

A – Dirigido tanto a particulares como a empresas. Los principales son:

Servicio de mantenimiento total

Extensión de garantía

Vehículo de sustitución

Que se analizan a continuación.

---

<sup>195</sup> Es el caso ya mencionado de Yamovil.

<sup>196</sup> En el caso de los fabricantes, dado que el adquirir el vehículo usado a los compradores de nuevas unidades constituye un importante arma comercial incluso sabiendo que en muchos casos el vehículo usado no es de la propia marca. Por este motivo se apoya a través de sus financieras a la salida de este producto.

- La tarjeta de mantenimiento<sup>197</sup> cubre el mantenimiento del vehículo en perfecto estado desde el primer momento. Un servicio completo que incorpora además de la garantía del fabricante, el programa de mantenimiento periódico del vehículo y otro amplio abanico de prestaciones. Es un servicio que tiene como finalidad ayudar a garantizar y mantener el vehículo o flota de vehículos en perfecto estado.

Este servicio se puede contratar en el momento de la compra del nuevo vehículo o en el transcurso de los tres meses siguientes a la fecha de matriculación del mismo, siempre que no haya realizado la primera revisión, ni sobrepasado el kilometraje previamente establecido para su realización<sup>198</sup>.

- La tarjeta de extensión de garantía<sup>199</sup> supone un servicio global, un concepto de servicio con muchas ventajas para el fabricante que consigue así fidelizar al cliente más allá del período inicial de garantía.

---

<sup>197</sup> Este producto es comercializado por Renault como “La tarjeta Renault”.

<sup>198</sup> Aunque hay muchos fabricantes que ofrecen servicios similares a éste, no todos tienen los mismos límites ni las mismas coberturas. Así Seat reduce el tiempo y kilometraje ofreciendo de 1 a 4 años y de 20.000 a 140.000 kilómetros. El pago de este servicio se contrata según el fabricante y puede ser realizado a la entrega del vehículo o mediante mensualidades.

<sup>199</sup> Tarjeta ofrecida por Renault a sus clientes. Producto similar es el ofrecido por Citroën Credit.

Cubre la sustitución o reparación gratuita de las averías de piezas mecánicas o eléctricas, incluida mano de obra e impuestos, para garantizar el buen funcionamiento del vehículo.

- Vehículo de sustitución. Algunas marcas están vendiendo este servicio de forma independiente mediante una tarjeta adquirida en determinados plazos desde la matriculación<sup>200</sup>.

#### B – Dirigidos principalmente a particulares

Entre los que destacan:

- Seguro de protección del crédito<sup>201</sup>. Por una cantidad mensual o anual adicional se puede disfrutar de una financiación más segura. Ante circunstancias personales que disminuyan la capacidad económica del cliente o su posibilidad de generar ingresos, este seguro le reembolsará el importe de la cuota mensual de su crédito en el caso de incapacidad laboral temporal ( baja por enfermedad o accidente durante más de 30 días ) o la totalidad de la deuda con la financiera o entidad de

---

<sup>200</sup> Seat lo comercializa como Servicio de Coche Sustitutivo

<sup>201</sup> Servicio ofrecido por algunas entidades que con este seguro garantizan el cobro de la totalidad de las cuotas a pagar por el cliente. Mercedes Benz lo denomina Protección Mercedes Oro.

renting en el caso de incapacidad permanente, fallecimiento, diagnóstico de enfermedad grave o pérdida total del vehículo por robo, incendio o accidente.

- Servicio de financiación del mantenimiento<sup>202</sup> Ofrecido también por los fabricantes. Las pequeñas reparaciones y compra de accesorios pueden no ser pagadas al contado.

Consiste en un servicio que el fabricante pone a disposición del cliente que le permitirá pagar de forma fraccionada las reparaciones, compras de accesorios y servicios distribuidos y montados en los talleres de la red del mismo.

El cuadro 8 resume las condiciones establecidas por Renault:

---

<sup>202</sup> Servicio ofrecido por fabricantes como Renault o Citroën, que no implica fidelizar sólo al comprador de un vehículo nuevo, sino que persigue la fidelización de propietarios de vehículos de la marca hasta con ocho años de antigüedad en el caso de Renault.



CUADRO 8

CANTIDAD A FINANCIAR	Hasta el 90% sobre Precio Factura Cliente.
LÍMITES DEL CRÉDITO Y PLAZO DE FINANCIACIÓN	1) Entre 50.000 y 100.000 ptas. Amortización en 3 meses. 2) Entre 100.000 y 500.000 ptas. Amortización a elección del cliente entre: 6, 9 y 12 meses.
AMORTIZACIÓN	Mediante recibos domiciliados de igual importe.

C – Dirigidos casi en exclusiva a las empresas

El principal es la gestión de flotas que es un servicio integral que se ofrece a las empresas que, teniendo en propiedad o bajo cualquier sistema que no incluya la prestación de servicios a los vehículos, desean un control exhaustivo de la misma sin necesidad de incorporar recursos técnicos y humanos a su estructura.

Engloba la totalidad de los análisis de costes de la flota, situación, trámites administrativos, técnicos, etc. Este servicio se presta casi en exclusiva por empresas especializadas en el sector que suelen ofrecen el

renting. Estas compañías, como antes mencionamos, disponen de los sistemas y medios para el adecuado control.

Una gestión de flota proporciona información sobre localización de los vehículos, los conductores, sus permisos de circulación, multas, combustible consumido, días de inmovilización, reparaciones, mantenimiento, sustitución de neumáticos, siniestros, asistencia en carretera, seguros, Inspecciones Técnicas de Vehículos, Impuestos de Matriculación, fechas de adquisición, etc. Todo ello clasificado en informes por departamentos, por antigüedad de los vehículos, por siniestros, mantenimiento, etc. permite, mediante el análisis de los datos comparativos e históricos, tomar decisiones sobre la renovación de vehículos o el cambio de un determinado tipo de modelo por otro. Todo ello a través de parámetros altamente profesionales.

Existen otros dos tipos de operaciones más, que podemos englobar dentro del renting: El renting sin mantenimiento, que supera en el caso de algunos países como Noruega al propio renting con mantenimiento<sup>203</sup>. Un último tipo sería el renting back por el que la empresa de renting compra la flota existente a su cliente para arrendársela inmediatamente con el mantenimiento y los servicios mencionados en este estudio.

---

<sup>203</sup> Informe de la compañía DBK para la Asociación Española de Renting, la cual incluye las conclusiones en el informe anual de 1.999.

## 4.7 COMPARACIÓN LAS DIFERENTES ALTERNATIVAS

### 4.7.1. ANÁLISIS ECONÓMICOS

En este período aparece ante el empresario que precisa un automóvil de turismo para su departamento comercial, industrial o de dirección, un nuevo sistema de acceso a los vehículos que compite con los existentes hasta ahora. Merece mención especial el término "precisa", que no es "ha de comprar", ni "quiere" (Segurado Llorente, J.L., 1.992, pg. 116)<sup>204</sup>.

Las principales posibilidades actualmente son<sup>205</sup>:

- Alquiler del vehículo a corto plazo
- Alquiler del vehículo a largo plazo o renting
- Leasing financiero

---

<sup>204</sup> A este respecto señala que: "La evaluación de un leasing debe comenzar sólo después que la empresa ha decidido previamente que la adquisición de un bien (vehículo) es deseable". Sin embargo esta decisión ha de tomarse, no cuando se decide la compra del bien, sino cuando se ve que existe necesidad del mismo.

<sup>205</sup> Si se compara esta lista de alternativas con las que reflejó Carlos Vidal, expresidente de la Asociación Española de Leasing, en su Tesis Doctoral en el año 1.977, se observa que ahora hay más oferta de productos para elegir. En ese momento el autor sólo menciona la financiación propia, los préstamos bancarios y la de los fabricantes. Vidal Blanco, C., (1.977).

- Leasing operativo
- Financiación bancaria o del fabricante
- Compra en efectivo

A éstas habría que incorporar la formula de financiación con precio garantizado, de muy reciente creación, que es ofrecida no sólo por el fabricante sino también por compañías independientes<sup>206</sup>. Este sistema que hemos señalado genéricamente en el apartado otros productos, mantiene hoy por hoy el nombre de las diferentes entidades que lo comercializan<sup>207</sup>. Con toda seguridad habrá que contar con esta alternativa para los próximos años por el importante potencial que supone, como ya se ha visto, el mercado de particulares al que se dirige.

Existen muchos artículos y manuales que en diferentes momentos analizan desde un punto de vista puramente financiero las diversas alternativas que se han mencionado. La mayoría de los métodos que se utilizan para este tipo de comparaciones, son variantes más o menos desarrolladas del método de flujos de caja actualizado, que consiste en

---

<sup>206</sup> Como Otaysa en vehículos nuevos o Yamovil en usados.

<sup>207</sup> Es el caso ya mencionado de "Formula Otaysa", "Compra comodín de Seat", "Sistema cuatro opciones" de Citroën o "Pasaporte Peugeot".

actualizar, a un factor de descuento determinado, los movimientos de tesorería de cada uno de los sistemas estudiados<sup>208</sup>.

Según Amat Salas, para conocer el coste exacto del leasing o cualquier otra alternativa, se recomienda la utilización del método de la tasa interna de rentabilidad (TIR) y para decidir entre varias opciones cuál es la más conveniente, el método a emplear es el del valor actual neto (VAN) (Amat Salas, O., 1.989, pg. 67).

Como toda proyección, muchas veces los cálculos así realizados no se verán correspondidos con la realidad, pero es necesario realizar el análisis si se quiere tomar una decisión<sup>209</sup>. Cambios en la legislación pueden hacer que la opción más "rentable" en este momento, en el que realizamos el análisis, sea la más costosa en uno o dos años.

---

<sup>208</sup> Se han realizado estudios serios sobre los costes del leasing, del renting, de la financiación propia y de la ajena por diversos autores, alguno de los cuales realiza estudios comparativos al respecto. Janson, E. y Sala Fumas, V. desarrollan un modelo destinado al estudio de los costes del leasing (1.995, pgs. 372 – 392). Domínguez Barrero, F. y López Laborda, J., analizan principalmente el aspecto fiscal de las amortizaciones en diferentes alternativas (1.996, pgs. 7 – 22). Monllor Domínguez, J. y Martínez Lorente, A.R. se centran más en el leasing financiero. Finalmente Ferruz Agudo, L., López Viñegla, A. y Sarto Marzal, J.L., estudian los aspectos financiero, fiscal y contable de las alternativas comparándolas. (1.995, pgs. 428 – 478). Deloof y Verschueren (1.999) encuentran que el leasing es sustitutivo de la financiación a largo plazo bancaria y de la financiación intragrupo en las empresas belgas, donde no existen diferencias fiscales entre el que alquila y elquilador.

<sup>209</sup> Se hace mención a esta posibilidad, si bien poco probable, porque no hay garantías de que las ventajas fiscales que existen en el momento del análisis se mantengan, o que el tipo impositivo varíe, o que las tablas de amortización fiscalmente aceptadas se modifiquen.

Aunque otros autores defienden la incoherencia de realizar comparaciones globales entre las diferentes alternativas basándose en que el planteamiento que se hace el responsable de una empresa es “Lease or Buy?”, y si la respuesta es la primera entonces se plantea: “Lease or Borrow?” (Lynch, M., 1.996, pg. 32).

La elección entre leasing operativo y alquiler a largo plazo está en función del cliente. Hay clientes que lo que quieren es únicamente el uso del coche y otros que quieren también ser dueños del mismo. Hay empresas que quieren los coches para uso de su personal, sin intención alguna de propiedad sobre el vehículo, ni al principio ni al final, ni de nuevo ni de usado, entre otras razones por aspectos contables, ya que la propiedad debe figurar en el balance como inmovilizado no productivo. Si el cliente está interesado en el uso del vehículo, le da lo mismo desde un punto de vista puramente de servicio un sistema que otro. Si por el contrario le interesa la propiedad del vehículo, le puede interesar más el leasing o la adquisición mediante financiación bancaria o del proveedor. En cualquier caso en cada momento se ha de considerar no sólo los aspectos puramente fiscales y financieros de cada una de las alternativas. Hay que considerar también otra serie de aspectos como son:

- El volumen de vehículos. Este punto hay que considerarlo a la hora de elegir una alternativa que incluya servicios o una que implique

exclusivamente la financiación o adquisición del bien. Los productos que incluyen los servicios de mantenimiento y vehículo de sustitución implican normalmente la gestión global de la flota. Esto implica que el cliente se ve liberado de la gestión administrativa, de la coordinación de conductores por inmovilización de vehículos y la elección y negociación con los talleres que realizan el mantenimiento. Si el volumen de flota es suficientemente importante las compañías del sector llegan incluso a desplazar a la organización del cliente, con dedicación total o parcial, recursos técnicos y humanos para realizar esa tarea<sup>210</sup>.

Se puede por tanto asegurar que a mayor flota más atractivo puede resultar un producto que incluya el servicio de gestión de flota. Con flotas de uno o dos vehículos no parece tener sentido que se pague por una gestión que puede realizar personalmente el usuario.

- Kilometraje del vehículo. De manera similar al análisis realizado en el punto anterior, el número de kilómetros realizado por los automóviles, puede ser un elemento a considerar por los clientes

---

<sup>210</sup> Algunas entidades han desarrollado programas informáticos para que los clientes consulten la situación de su flota y obtengan los informes que precisen. Es el caso del Fleet Tools de Avis Fleet Service.

con flotas de un cierto tamaño y en menor medida por los de flotas de uno o varios vehículos<sup>211</sup>.

La razón es que a mayor número de kilómetros, más visitas al taller, más trámites administrativos, más días de inmovilización del vehículo, más coordinación de pagos y, lo más importante, más riesgo de incidencias técnicas. Los productos como el renting, el leasing operativo y otros de los nuevos productos que incorporan la gestión de la flota son más atractivos a mayor flota.

- El índice de rotación de la flota. Se refiere a la política de renovación de la flota que tenga una compañía. Si esta se mueve en el corto plazo, el renting o los nuevos servicios similares pueden ser más atractivos. Si se mueve en el largo plazo puede interesarle, una vez evaluados el resto de los elementos a considerar, la financiación del fabricante o la bancaria, o incluso el leasing en función de la situación fiscal con que cuenten las distintas alternativas en cada momento.

---

<sup>211</sup> A este respecto, el actual presidente de la Asociación Española de Leasing, Tomás Pérez Ruiz, afirma que las variables determinantes son los kilómetros y el uso al que se destina el vehículo. De esta manera defiende que los vehículos de altos ejecutivos, normalmente con pocos kilómetros y bien cuidados, deberían financiarse mediante leasing, adquiriéndolos al final del contrato. El resto de los vehículos, de personal técnico, administrativo, comercial, etc. con mas kilómetros y peor cuidados se tendrían que financiar por renting.



- Coste de los servicios. Es uno de los aspectos que más problemas plantea a los clientes, ya que en muchos casos se desconoce el producto o no se le ha prestado la importancia necesaria, como para llevar el control del coste de los servicios de la flota.

#### 4.7.2. PROCEDIMIENTO DE ANÁLISIS DEL COSTE DE LOS SERVICIOS

Este estudio implica realizar una contabilidad analítica y exhaustiva de todos los gastos de los vehículos de la flota propia, que incluyen además de los costes directos del vehículo, los siguientes:

- El coste de los recursos humanos con dedicación total o parcial a la flota, incluyendo no sólo personal técnico sino también personal administrativo.
- Incluir los costes relacionados con la flota de vehículos, incluso si están subcontractados, como las gestorías, los recursos de multas, el control de inspecciones técnicas de vehículos, etc.
- Los posibles costes de formación de personal relacionados con la flota.
- Las pérdidas de horas de trabajo derivadas de las inmovilizaciones de vehículos en la empresa.

El resultado de este análisis, debidamente proyectado en el tiempo incluyendo la estimación de inflación que se considere oportuna, se podrá comparar con la alternativa a la gestión de flotas.

Este estudio es exclusivamente válido si incluye la totalidad de los costes y es sumamente importante, ya que el renting, el leasing operativo o el servicio de gestión de flotas contratado a un experto, no sólo aporta una rentabilidad financiero fiscal directa y fácilmente cuantificable, sino también la reducción de estos costes directos. Adicionalmente se ha de considerar la garantía que nos ofrece el hecho de que nuestra flota esté en manos de especialistas.

El problema que plantea este análisis es que muchas compañías tienen dificultades para extraer de sus estados contables los costes de parte de los componentes mencionados y que se encuentran incluidos en ciertos productos que el mercado le ofrece, por lo que el estudio carecerá de sentido<sup>212</sup> (Senent, C., 1.999, pg. 49). Algunas de las principales empresas de renting ayudan al cliente a realizar este ejercicio y mediante simulación estudian los costes actuales con los costes del renting<sup>213</sup>.

La dificultad del proceso de esta decisión sobre la opción a elegir, incluye no sólo datos cuantitativos sino cualitativos, muy difícilmente

---

<sup>212</sup> La compañía española Daperton, comercializa una aplicación informática de gestión de flotas, Fleet Gate, que permite un exhaustivo control de todos los costes del vehículo.

<sup>213</sup> Avis Fleet Service dispone de las aplicaciones "diagnolease" y "diagnofleet". Lease Plan utiliza el denominado "sistema abierto", que permite mostrar al cliente todos y cada uno de los ahorros en que se incurren y obtienen que se estiman en un 30 % de media.

cuantificables, que no se incluyen ni son considerados en este trabajo, y que sin duda van a influir en la decisión sobre la opción a elegir.

Como resumen de todo lo anterior se puede afirmar que los estudios que comparan las diferentes alternativas: préstamos, leasing en sus dos modalidades y renting, desde un punto de vista económico - financiero, incluyendo los aspectos fiscales, no son definitivos. El motivo es que hay, en el caso de empresas con una cierta flota de vehículos, una serie de factores que se han puesto de manifiesto, que afectan a la decisión final de forma determinante.

#### 4.8. CONCLUSIÓN DEL PERÍODO

Al igual que se hizo en el capítulo anterior, se analizará en primer lugar la evolución del sector automoción y en segundo lugar la evolución de las distintas formas de acceso al automóvil que se han estudiado hasta ahora. Como se verá el renting despegó de forma imparable incluso durante los primeros años de la década, en los que la crisis hacía estragos en el resto de los sectores, incluida la venta de vehículos y las operaciones realizadas mediante leasing sobre vehículos.

La explicación se ha de buscar en el leasing operativo y en las medidas de política económica establecidas al final de la década anterior.

#### 4.8.1. EVOLUCIÓN DEL MERCADO AUTOMOVILÍSTICO

Como se puede ver en el gráfico 18, el número de vehículos matriculados en el período estudiado en este capítulo, 1.991 - 2.000, continua disminuyendo hasta 1.993, con un ligero repunte en 1.992 derivado principalmente del aumento de la demanda de turismos originada por el tirón de los eventos de ese año<sup>214</sup>.

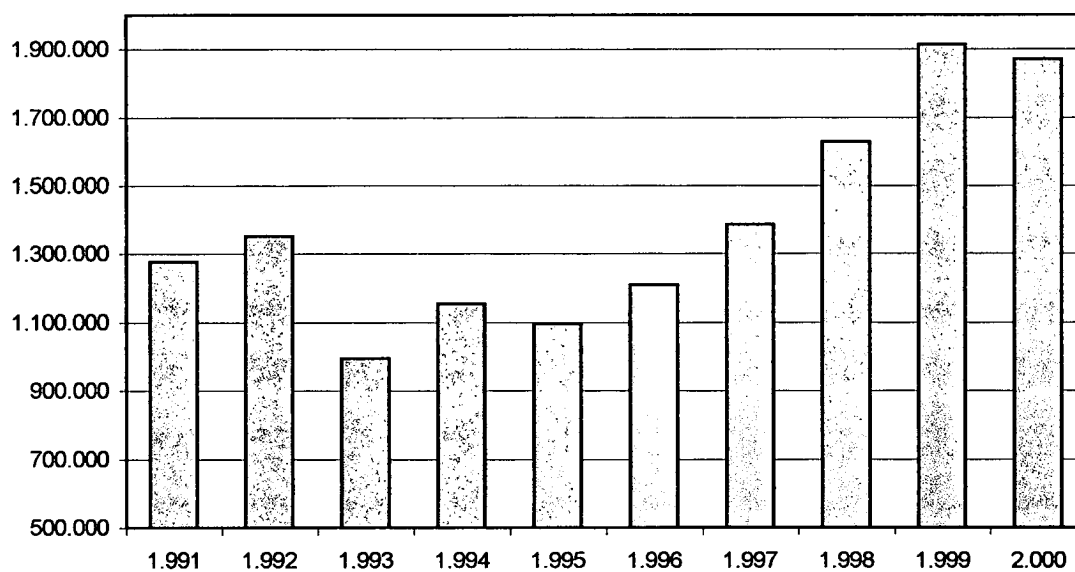
A partir de 1.993, año en que la crisis toca fondo se observa una recuperación que en 1.994 se ve favorecida por el “Plan Renove” del Gobierno. El año 1.993, marca así, el final de la recesión, tal y como se pudo observar en el gráfico 5 de tasas de variación del P.I.B. y de la formación bruta de capital en el capítulo 2.

Desde entonces, como muestra el gráfico 25, se ha producido un importante descenso de los tipos de interés, lo cual ha originado que se facilite el acceso a los vehículos debido al menor coste financiero. Adicionalmente en 1.997 se pone en marcha el Plan Prever destinado nuevamente a renovar el parque automovilístico español.

---

<sup>214</sup> Como la Exposición Universal de Sevilla, la Capitalidad Europea de Madrid, las Olimpiadas de Barcelona y el Tren de Alta Velocidad Madrid - Sevilla. (Dirección General de Tráfico).

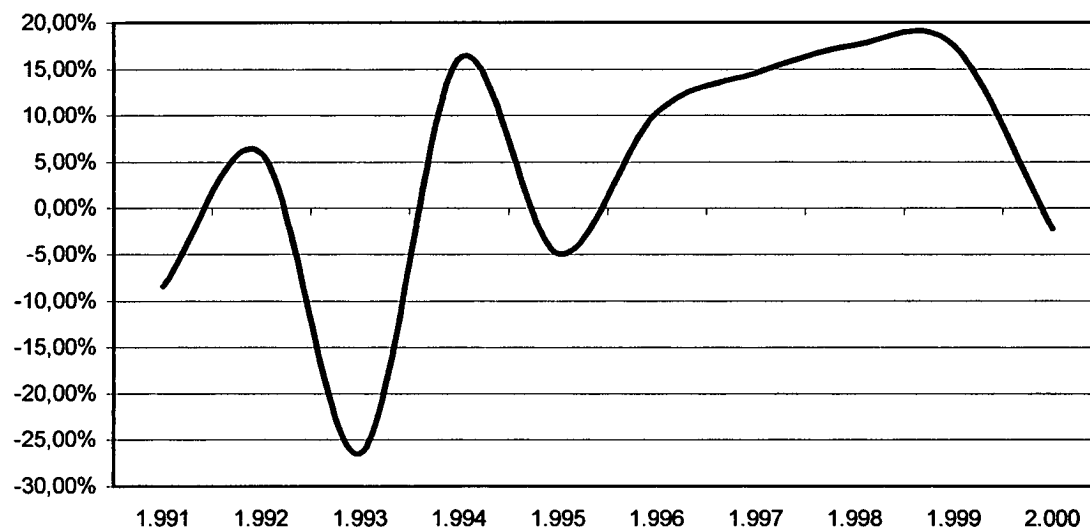
El crecimiento anual a partir de 1.995 es muy elevado llegando a tasas cercanas al 20 % en 1.998 y 1.999, que se han visto frenadas en 2.000. En el gráfico 19 de tasas de variación del número de matriculaciones se refleja el gran crecimiento del sector en los últimos años, una vez superada la crisis del comienzo de la década.

**Gráfico 18 Número de vehículos matriculados por año**

Fuente : Dirección General de Tráfico

**Gráfico 19 Matriculaciones anuales**

(Tasas de variación)



Fuente: Dirección General de Tráfico



#### 4.8.2. EVOLUCIÓN DEL LEASING FINANCIERO Y OPERATIVO

Al igual que en el período anterior, no ha sido posible desagregar los datos oficiales de inversión en leasing financiero y operativo. Las consultas realizadas a entidades financieras de fabricantes revelan que actualmente el leasing operativo casi no se realiza. Algunas de ellas ni siquiera lo ofrece. En este mismo sentido se han realizado consultas a entidades como la Asociación Nacional de Leasing (A.E.L.) y la Asociación Nacional de Entidades de Financiación (A.S.N.E.F.)<sup>215</sup> que confirman lo anterior y manifiestan que el escaso leasing operativo que realizaron sus asociados a finales de los ochenta y principios de los noventa se ha reconvertido en su casi totalidad en renting y se realiza por empresas dedicadas a este nuevo producto.

Los datos disponibles, y las informaciones obtenidas a través de las entidades antes mencionadas ratifican la anterior afirmación<sup>216</sup>, pudiendo afirmar que la inversión total en leasing de vehículos corresponde casi en exclusiva al leasing financiero, no existiendo apenas operaciones de leasing operativo.

---

<sup>215</sup> Se ha recogido la opinión de Juan Antonio Lavat, Secretario General de la A.E.L., de Onorio Ruiz, Vicesecretario General de la A.S.N.E.F. así como de diversos profesionales del sector.

<sup>216</sup> Lease Plan, la primera empresa de leasing operativo en nuestro país a finales de los ochenta y que aún continua siendo miembro de la Asociación Española de Leasing, no realizó durante 1.998 y 2.000 ninguna operación de leasing operativo ni financiero. (A.E.L. memoria 1.999 - 2.000)

Una vez aclarado el razonamiento de partida, el análisis del gráfico 20 muestra en los primeros años cómo el leasing en automoción sufrió la crisis del sector pero no participó del ligero repunte del sector en 1.992, cayendo en 1.993 hasta los niveles de inversión del año 1.986.

En relación con esto, el presidente de la A.E.L. achaca una buena parte de la responsabilidad de la crisis vivida por todo el sector de leasing en los primeros años de este periodo a la crisis del sector de automoción, en constante caída desde 1.989.

La importante caída de estas operaciones se debió no sólo a la crisis sino a las consecuencias de los cambios producidos en materia fiscal y de control, ya mencionadas en el apartado 2.8, tanto sobre los clientes como sobre las empresas de leasing.

En el gráfico 21 se observa cómo el leasing en automoción fue más sensible a la coyuntura económica que el leasing de otros bienes, ya que pasó de suponer un 36.79 % de todas las operaciones de leasing firmadas en 1.991 a un 29.29 % en 1.993.

A partir de 1.993 se produce una nueva recuperación, tanto en inversión como en su participación al volumen total de inversión mediante leasing, que año a año crece hasta llegar a suponer en 1.997 el 41.07 % de la misma.

El año 1.998 supone un punto de inflexión. La inversión en leasing de automoción cae en términos absolutos un 9.65 % dentro de una coyuntura expansiva, en un año en el que se baten records de matriculaciones y la demanda es creciente, como se observa en el gráfico 24 de tasas de variación de leasing y matriculaciones. Es el año del despegue del renting en automoción.

Esta reducción es más preocupante al comprobar que en 1.998, un año en el que el volumen de inversión en leasing ha vuelto a los históricos niveles de 1.988 – 1.991 superando el billón de pesetas, el leasing en automoción cae, no solo en términos absolutos, sino también en su participación en el leasing total, pasando del 41.07 % de inversión sobre el total invertido en leasing, a un 27.92 % en sólo un año. Durante los dos años posteriores se produce a nivel automoción en general una cierta recuperación, llegando a superar el 30 % en 2.000<sup>217</sup>. Fiel reflejo de esto es el cuadro 21 de porcentaje de leasing en automoción sobre el total de leasing contratado.

---

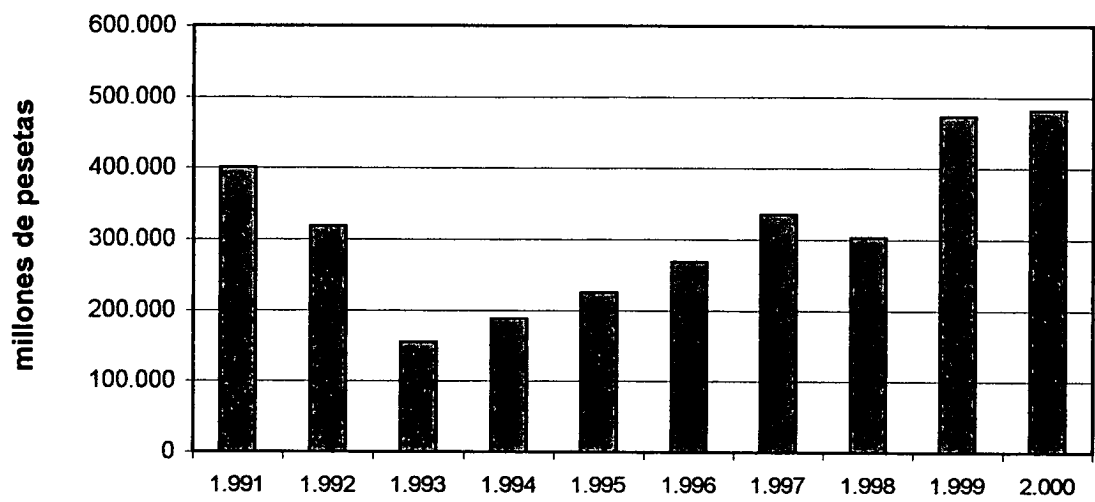
<sup>217</sup> Este dato es más relevante si tomamos únicamente el volumen de vehículos turismos financiado por leasing, que cae en solo un año, de 1.999 a 2.000 un 28 %, mientras el volumen total de inversión en leasing crece por encima del 10 %. El problema principal para elaborar series únicamente de turismos estriba en la inexistencias de series con la mencionada información, ya que los datos disponibles hasta 1.998 agregan camiones, furgonetas y vehículos comerciales.

Sólo a modo de ejemplo y al margen de los establecido anteriormente, hemos de mencionar la importancia que medidas como el R.D. Ley 6/1.997 de 9 de abril por el que se aprueba el “Programa Prever” para la modernización del parque de vehículos automóviles, el incremento de la seguridad vial y la defensa y protección del medio ambiente tienen sobre el sector. Este Real Decreto Ley establece que el fabricante o importador del vehículo nuevo adquirido podrá deducirse de la cuota integra del impuesto sobre Sociedades o de la cuota integra del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas el importe de las bonificaciones otorgadas a los compradores de vehículos industriales de menos de 6 toneladas que justifiquen que hayan dado de baja para el desguace otro vehículo similar. El problema es que el leasing se queda en inferioridad de condiciones de cara a competir con otras alternativas ante la posibilidad de financiar la renovación de una parte importante de la flota industrial<sup>218</sup>.

---

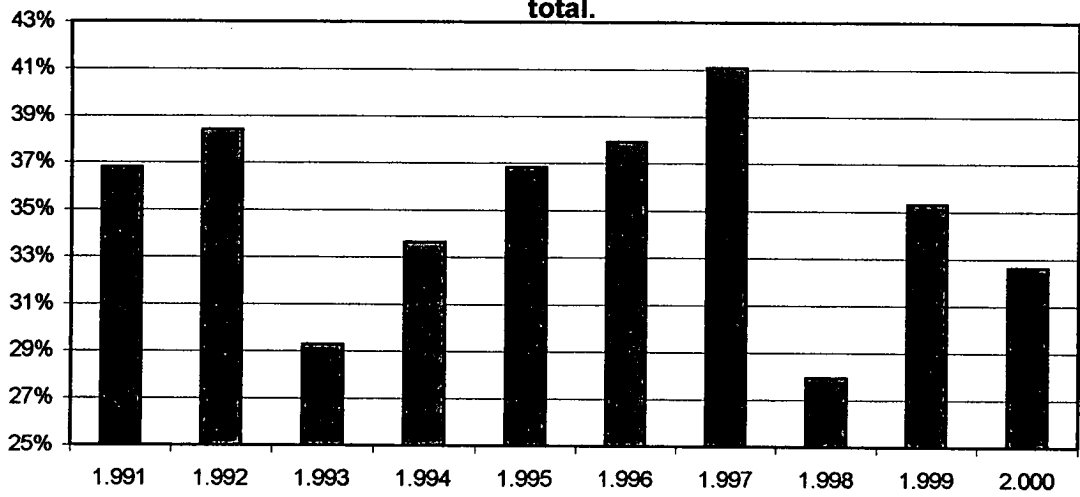
<sup>218</sup> El número total de matriculaciones de vehículos industriales, incluyendo camiones y furgonetas, en España en 1.998 era de 267.650 unidades, de las que sólo unas 10.000 correspondieron a vehículos de más de 6 toneladas. El resto, cerca del 96 % fueron vehículos de menos de 6 toneladas

**Gráfico 20 Inversión en Leasing en Automoción**



Fuente: Asociación Española de Leasing

**Gráfico 21 Leasing de automóviles en relación con leasing total.**



Fuente: Asociación Española de Leasing

### 4.8.3. EVOLUCIÓN DEL RENTING

En el período estudiado en este capítulo el renting ha crecido fuertemente por las siguientes razones:

1. La inexistencia de regulación fiscal del renting y el nulo control específico de las empresas de renting y del propio renting, a diferencia del que sufren las empresas que realizan operaciones de leasing, tanto financiero como operativo. Este control derivado de la regulación del sector leasing que se estableció a finales de los años ochenta, hizo que tras la crisis, muchas entidades de leasing, sobre todo operativo cambiaran su producto y ofrecieran renting. Esto implicó que el renting encontrara unas condiciones y un tratamiento fiscal favorable que acaba considerando la totalidad de la cuota como un gasto deducible.
2. También la situación jurídica en lo que a legislación se refiere, ha permitido este crecimiento. Así la posibilidad de acceso de la Administración en todos sus niveles al renting. Ayuntamientos (como el de Madrid), Parlamentos (como la Generalitat de Catalunya), Instituciones (como la Policía Nacional), Diputaciones y Ministerios han contratado a través del renting parte de su flota valorando no sólo el coste directo sino también el de control y mantenimiento, que

en estas instituciones es aún más importante (Kopach, N. y Gancia, S., 1.989, pgs. 75-91). Desde 1.999 el leasing puede acceder a estos clientes, después de que *policy maker* realizara los cambios necesarios que se explicaron en el tema 2.

3. Los alicientes fiscales del renting, hacen que el peso de las operaciones con profesionales haya pasado de un escaso 3 % de la producción anual hace dos años al 10 % actual<sup>219</sup>.
4. Por la bonanza económica del final de este período, acompañada de un mayor conocimiento del producto por parte de los clientes y de la decisión, cada vez más extendida en las empresas, de exteriorizar los gastos de la flota.
5. Esta razón es, inicialmente una consecuencia del crecimiento en los primeros años y razón del mismo en los últimos: La llegada de la banca y de los fabricantes al sector con toda su red de oficinas y concesionarios respectivamente comercializando el producto. El número de compañías de renting se ha multiplicado por cuatro en sólo dos años.

---

<sup>219</sup> Información obtenida del informe de la compañía DBK para la Asociación Española de Renting en 1.999.

Debido a estas razones y a que el renting es un producto reciente no ha sido posible determinar un modelo econométrico explicativo del mismo.

En los gráficos del próximo capítulo se muestra la evolución del renting. El gráfico 22 de la flota de vehículos de las compañías de renting refleja el continuado crecimiento de este sistema en el período analizado. Este crecimiento es mayor en lo que a tasas de variación se refiere, así en el año 1.998 se llegó a crecer un 99.01 %, un 38.70 % en 1.999 y un 22.30 % en 2.000, tal y como se observa en el gráfico 24 de tasas de variación del renting, leasing y matriculaciones. En 2.000 se superan los 200.000 vehículos de flota viva<sup>220</sup>. El gráfico 23 muestra la evolución del número de vehículos en renting durante el período estudiado.

Como consecuencia de lo anterior el renting aventaja ya al leasing en lo que a turismos de empresa se refiere, alcanzando al 26.1 % de ellos mientras el leasing se sitúa en torno a 17.8 %<sup>221</sup>.

---

<sup>220</sup> Según Edwin Acosta, Director General de Fiat Auto Renting, la cifra a medio plazo tiene que llegar al millón de vehículos (Acosta, E., 1.999, en Guía del Renting, mayo).

<sup>221</sup> Según informe de la empresa DBK ya mencionado, entre 400 empresas con facturación superior a 1.000 millones de pesetas propietarios de flotas. Sin embargo otro estudio sobre el mismo período, el Company Car Report, realizado por la firma Watson Wyatt, señala que en la actualidad ambos productos están igualados. En este sentido merece la pena recordar que la inversión en leasing de turismos realizada en 2.000 solo ascendió a 149.505 millones de pesetas, no llegando a los 60.000 vehículos.



Es en este período cuando el renting alcanza su madurez y comienzan a realizarse las primeras operaciones con particulares, con el potencial que ello supone (Vázquez de Parga, J.L., 1.999).

**Capítulo 5**

**CONCLUSIÓN**

## 5.1 RESUMEN

Tras una descripción de ambos productos se ha visto que el leasing y el renting surgen de la propia actividad económica. Ante la modernización y evolución que caracteriza a las sociedades económicamente más progresivas, las operaciones mercantiles buscan un espacio legal para desarrollarse cómodamente. Posteriormente, su crecimiento es el que origina que llegue la regulación que en algunos casos pone orden en el sector en cuestión y en otros actúa de verdugo.

En efecto, el leasing financiero aparece en España y al amparo de la legislación existente, consigue desarrollarse como una fórmula financiera alternativa. Posteriormente en un ciclo expansivo de la economía recibe el impulso del legislador y bajo el paraguas de los incentivos fiscales ya estudiados en el capítulo 2, del efecto innovador de este instrumento y de la mayor experiencia que fue adquiriendo con el tiempo alcanza cifras muy elevadas. El gráfico 28 de evolución del sector muestra crecimiento mencionado.

En este rápido desarrollo, aparece el leasing operativo en el que se encuadran las operaciones realizadas por empresas no financieras que ofrecen los escasos contratos de leasing operativo que se firmaron a finales de los ochenta. Nuevamente el *policy maker* es un agente decisivo en la vida del

producto y su intervención a finales de los ochenta<sup>222</sup>, añadido a la crisis que ya se vaticinaba, hace que las entidades no financieras que habían empezado a realizar este tipo de operaciones reconviertan el producto y realicen operaciones de renting<sup>223</sup>.

Las operaciones de leasing financiero sobreviven pero a partir de entonces se realizan por parte de las compañías controladas y reguladas por el Banco de España<sup>224</sup>, alguna de las cuales, ante el éxito del renting, han ampliado el objeto de su actividad transformándose en compañías de renting<sup>225</sup>. La detallada descripción realizada del leasing operativo y del renting en el sector automoción en España obedece, como se mencionó en el prólogo, a la inexistencia de la misma en los manuales y bibliografía existentes y a la importancia que tiene el ver la similitud de ambos productos y constituye una aportación de este trabajo.

Cuando se comenzó a realizar el leasing en España, tanto financiero al principio como operativo más tarde, se negaba cualquier relación con una

---

<sup>222</sup> En el capítulo 2 se desarrollan extensamente las diferentes normas que afectaron al sector en estos años.

<sup>223</sup> Este hecho ha sido confirmado por los responsables del sector, tal y como se explica en el capítulo 4.

<sup>224</sup> Son las ECAOL en un principio y actualmente las EFC. Su nacimiento y evolución se analizan en el tema 2.

<sup>225</sup> A modo de ejemplo, el grupo DIAL, posee el holding Auto Leasing Europa, que centraliza la facturación de las diferentes compañías del grupo. Auto Leasing Europa cuenta con una flota superior a los 300.000 vehículos en este sistema. Como ya se ha informado DIAL ha sido adquirida por Lease Plan.

operación de compraventa<sup>226</sup>, incluso con un alquiler. Se entendió como algo diferente, algo que escapaba a los tradicionales productos existentes y a las normas por las que estos se regían.

Cuando se regula el leasing se desarrolla otro producto, el renting, que es un alquiler y elude la nueva regulación establecida por la Administración para el control del leasing. Sin embargo no es el alquiler en sí lo que se pretende, sino el situar el producto ya existente en una zona jurídico fiscal que permita una gran flexibilidad, como la que ahora disfruta. Flexibilidad que no se debe a la existencia de una legislación protectora para el producto, sino a la inexistencia de referencias y normas.

La decisión final sobre que alternativa elegir, entre las existentes y las que en un futuro próximo se desarrollen de cara a utilizar un automóvil, dependerá de la capacidad que tenga cualquiera de ellas de conciliar de un lado los fondos necesarios y de otro, el binomio financiero-fiscal de manera que consiga incrementar el margen de explotación.

En este sentido, y sobre la importancia que tienen las normas establecidas por el *policy maker*, es interesante la siguiente reflexión: ¿Realmente el leasing, consolidado en toda Europa desde hace más años que en España, puede presentar las diferencias tan abismales como las existentes

---

<sup>226</sup> Las compraventas a plazos implicaban el desembolso inicial del 30% del valor del bien.

entre países como Suecia y Holanda únicamente por las diferentes preferencias de sus ciudadanos en lo relativo al sentimiento de propiedad del vehículo?<sup>227</sup>. Obviamente la respuesta es no. Estas preferencias pueden justificar un determinado porcentaje de la diferencia. La respuesta real está en la propia definición de cada producto en la legislación de cada país. En la legislación financiera, en la fiscal, en la jurídica, en los requisitos exigidos a las empresas que lo ofrecen, en la regulación que se somete el sector y a las expectativas que se tengan sobre la situación económica, es decir lo que los responsables de la política económica de cada país quieren que el leasing sea y llegue a ser.

Como muestran los gráficos 26 de matriculaciones anuales y 27 de tasas de variación de ambos productos y matriculaciones, el crecimiento del leasing ha corrido relativamente paralelo a las matriculaciones mientras que el renting normalmente ha mostrado crecimientos superiores a ambos<sup>228</sup>.

Actualmente, la crisis de 1.993 ha sido completamente superada y tanto renting como matriculaciones están obteniendo en los últimos años estudiados

---

<sup>227</sup> Más del 56 % de las empresas suecas adquieren los vehículos mediante leasing, mientras las holandesas sólo lo hacen en un 9 %. Por el contrario el 78 % de las compañías holandesas utiliza el renting, frente al 17 % de las empresas suecas. Eurolease 1.998. Es importante en este contexto, el estudio realizado por Higon Tamarit, F.J. y Roig Cotonda, J.M., (1.992, pgs 72-78) sobre las diferentes ventajas fiscales comparadas en los países de la Comunidad Europea.

<sup>228</sup> Los datos del renting en sus primeros años no son excesivamente significativos por partir de cifras muy pequeñas, por lo que un escaso crecimiento absoluto implica una alta tasa interanual.

sus máximos históricos. El leasing financiero de automoción por su parte ha visto disminuir sus cifras de negocio a favor de otras alternativas, principalmente del renting. Algo que ya sucedió, como se ha explicado previamente con el leasing operativo. En este sentido, si se superponen los gráficos de inversiones leasing de automoción y de renting en el mismo sector, se obtiene el gráfico 28 donde se comprueba que la tendencia de crecimiento conjunto se mantiene <sup>229</sup>.

La prueba más evidente de este hecho se encuentra en la recesión tan significativa sufrida en el volumen de inversión de leasing en automoción en un año como 1.998 en el que crecieron tanto el número de automóviles matriculados como el volumen de operaciones de leasing en otros productos. El gráfico 29 muestra claramente la caída de la participación del leasing en automoción en relación con el total operaciones de leasing del 41.07 % en 1.997 al 32.09 % en el año 2.000, porcentaje que llegó al 27.09 % en el año 1.998.

El renting, con la ventaja que le ha proporcionado su situación jurídica, se ha beneficiado de poder acceder fácilmente a realizar contratos con la

---

<sup>229</sup> Para realizar la comparación se han valorado los vehículos de renting al valor medio de coste de las empresas Leaseplan, Europcar y Avisfleet, ya que la Asociación Española de Renting no suministra ese dato. Las tres compañías mencionadas poseen cerca del 70 % del mercado español.

administración<sup>230</sup>. Esta ventaja se ha eliminado en 1.999, año en el que, tal y como se ha explicado en el capítulo 2, se aprobó la modificación de la normativa que regula los contratos con la Administración.

Sin embargo, y como se ha comentado la realidad va por delante de la normativa jurídica. A modo de ejemplo se cita una alternativa: Entidad de renting que en lugar de comprar el vehículo para su posterior alquiler, realiza un arrendamiento financiero con una entidad de leasing. Posteriormente y tras renunciar a su opción de compra y firma un contrato de renting con un tercero totalmente independiente de ambas entidades – el cliente –, el cual recibe el bien en renting y simultáneamente una opción de compra que le entrega la entidad de leasing. Con esto se crea un triángulo que permite a la entidad de leasing realizar su operación, a la de renting a realizar la suya sin que el dar la opción de compra suponga incurrir en riesgos innecesarios, y el cliente tiene su vehículo y su opción de compra. Esta es una posible opción, entre otras muchas, para las empresas del sector que ven, en la exigida opción de compra un potencial riesgo para su futuro<sup>231</sup>.

---

<sup>230</sup> El renting es un alquiler y tras el correspondiente concurso público, se puede firmar directamente con el proveedor: la empresa de renting. El leasing se consideraba como una inversión, más que como un contrato de servicios sujeto a concurso. Lo que la antigua Ley no diferenciaba era la figura del suministrador frente a la entidad financiadora. Esta situación se solucionó con la modificación de la Ley de Contratos del Estado.

<sup>231</sup> Como ya se mencionó en el capítulo 4 muchas operaciones de renting se ven acompañadas de opciones de compra encubiertas.



Obviamente, además del impacto de las medidas de política económica, el sector del leasing, y en particular el de leasing de automoción, se ve directamente afectado por la marcha de la economía. Llegó al techo de 1.16 billones en el año 1.989. Cuatro años después, en 1.993, la facturación cayó a medio billón, una caída similar a la de la formación bruta de capital y la inversión como ya se vio en el capítulo 2 y participó en la recuperación desde 1.994. La coincidencia de fechas, finales de los ochenta y primeros años noventa, de la crisis y de las estrictas medidas legislativas ya mencionadas, que afectan a las compañías de leasing y al atractivo que este presenta para el arrendatario, hacen difícil establecer el impacto de cada uno de los dos acontecimientos. Sin embargo el resultado fue claro: el leasing operativo desapareció y nació el renting de la mano de las antiguas empresas y profesionales de leasing operativo, prestando el mismo servicio, con otro nombre y sin incluir la opción de compra.

La razón de este traslado de negocio, de leasing operativo a renting hemos de buscarla, no en la crisis, sino en la situación en la que quedan los agentes que intervienen en las operaciones tras las modificaciones fiscales y monetarias, y en cómo estas les afectan:

- El arrendatario:

1. Desde un punto de vista fiscal, con la actual legislación, le es casi indiferente la utilización de uno u otro sistema.
2. Desde un punto de vista contable, el renting facilita la contabilización y el registro financiero de la operación, pero obviamente no es un factor determinante.
3. Desde un punto de vista jurídico, dependerá del interés en poseer el vehículo, ya que en ambos casos, jurídicamente está protegido.
4. Finalmente desde un punto de vista económico le interesaría el leasing operativo, ya que tiene la posibilidad, no asegurada, de realizar una plusvalía al finalizar el periodo del contrato y tras ejercitar la opción de compra.

Como vemos ninguno de estos aspectos parece determinante para que la demanda caiga de tal manera que el producto leasing operativo desaparezca. Analicemos ahora al segundo agente:

- El arrendador (entidad de leasing / renting)

El hecho de que las entidades de leasing operativo tengan que ser Entidades Financieras de Crédito (EFC), por los motivos expresados en el capítulo 2, hace que estas entidades tengan que mantener

coeficientes, costes de reporting, sujetarse a una normativa muy estricta en lo que a provisiones y morosidad se refiere y sufrir un estricto control por parte del Banco de España. Todo ello implica un alto aumento de costes de explotación que son transmitidos a los clientes. ¿Para qué sufrir estos costes pudiendo hacer el mismo contrato sin la opción de compra llamándolo renting y evitar todos los problemas?. Hay que añadir que en el caso del renting el vehículo está siempre a nombre de la entidad de renting, con lo que en caso de intervención judicial, o impago, su recuperación no plantea los problemas que presenta si está bajo un contrato de leasing operativo.

En consecuencia, son las propias entidades las que por los motivos expuestos cambian la naturaleza jurídica del producto para buscar un nicho con escasa regulación en el que posicionar el producto. Exactamente igual que sucedió cuando apareció el leasing.

En la addenda del modelo econométrico, se desarrolla un estudio que mediante un modelo multivariante se trata de cuantificar el efecto que la coyuntura (reflejada a través del número de matriculaciones), la competencia (en este caso la competencia al leasing financiero es el renting) o la legislación (aproximada mediante dumies) ejercen en el sector leasing automoción. Así se ha contrastado que la evolución de este sector no sólo depende de la situación económica, sino también y de forma directa, de las medidas de política

económica adoptadas a finales de la década anterior. Esto se ha traducido en la desaparición del leasing operativo y su transformación en renting, al menos en el sector automoción, tal y como se pretendía demostrar en esta tesis. Pero no se ha de olvidar que el negocio es básicamente el mismo, amparado en un marco jurídico-fiscal que evita los inconvenientes a los que son sometidas las entidades de leasing.

Las perspectivas del sector son inmejorables, la sociedad en general va asumiendo que un vehículo no es nunca una inversión, sino un gasto, y como tal se debe considerar. No importa tanto la posesión, sino el uso del mismo. A este cambio de filosofía contribuyen los fabricantes que cambian de modelo cada vez más rápidamente, creando en el consumidor el deseo de adquirir vehículos más nuevos, de nuevo diseño, con más equipamiento, más modernos, con mayor seguridad y prestaciones. De alguna manera se está cumpliendo la ley de Say, tan atacada por Keynes<sup>232</sup>, según la cual “la misma oferta es la que abre la demanda para los productos”<sup>233</sup>.

Como ya se mencionó en el capítulo 4, el mercado de particulares supone cerca del 90 % del total de los vehículos de turismo vendidos en España. Hasta hace poco tiempo únicamente los fabricantes se encargaban

---

<sup>232</sup> Las diferentes posturas mantenidas por Say y Keynes son ampliamente desarrolladas en Spiegel, H.W. (1.987, pg. 312).

<sup>233</sup> Jean Baptiste Say definió su famosa Ley en su libro “A Treatise of Political Economy” de 1.821.

de satisfacer esta demanda. Sin embargo nuevas compañías multimarca están compitiendo con los fabricantes aportando nuevas ideas y fórmulas dirigidas a este importante mercado. El propio renting es un producto que puede satisfacer a los amantes del alquiler.

El renting está experimentando una gran expansión y como consecuencia de las expectativas, se están creando cada día nuevas empresas, tanto de los fabricantes como de entidades financieras que conscientes de la competencia directa que suponen estos sistemas de acceso al mercado de automoción están dotando recursos técnicos humanos y económicos para posicionarse en el sector<sup>234</sup>.

Como evidencia de la potencialidad del mercado del renting se adjuntan los gráficos 30, 31 y 32 que muestran la situación del mismo y su evolución durante los últimos años.

---

<sup>234</sup> Según declaraciones de Angel Báguenas Director de BB Renting (Báguenas, A., 1.999, pg. 64). Principalmente los grupos BBV (con Argentaria desde el pasado año) y BSCH. Hispamer del BSCH, canaliza fondos del plan renove, y de la línea ICO Pymes. Adicionalmente ha puesto en servicio el servicio automático "Credi Ya Empresa" a través del cual se pueden tramitar operaciones de leasing, renting y financiación para empresas.

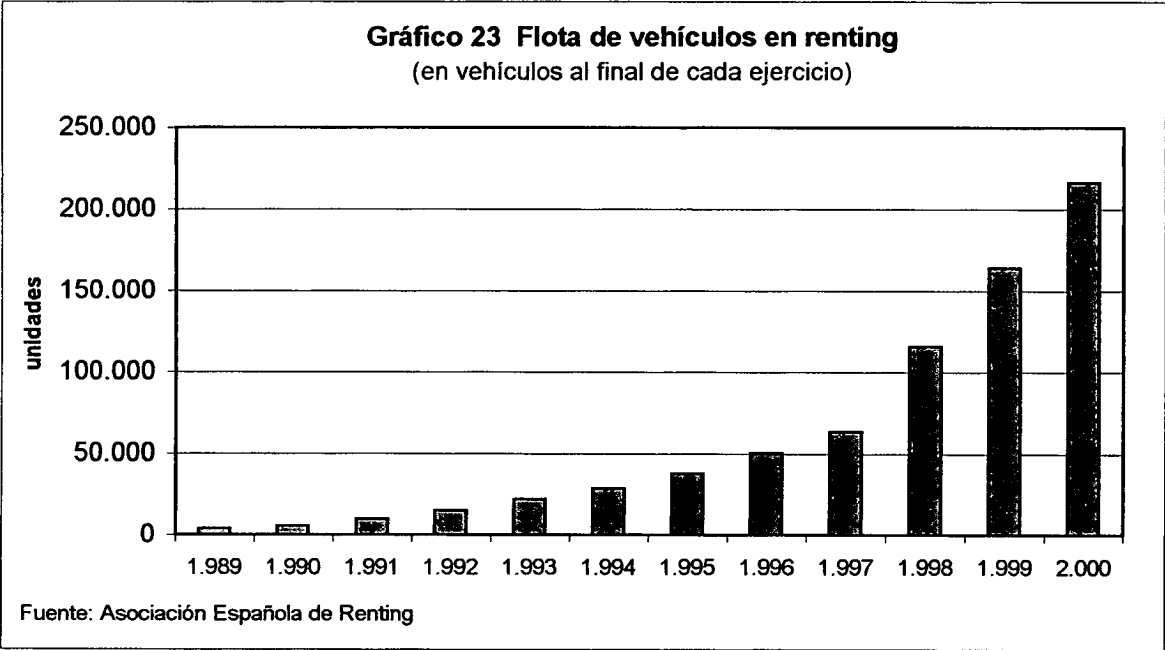
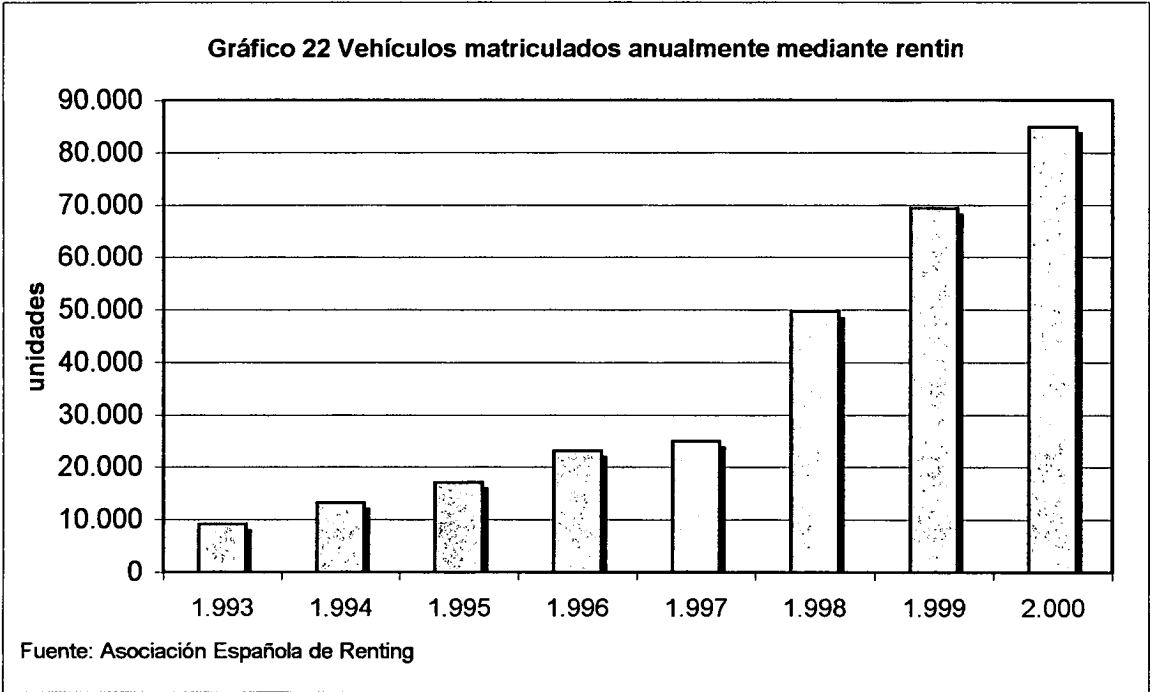


Gráfico 24 - Leasing Automoción-Renting-Matriculaciones

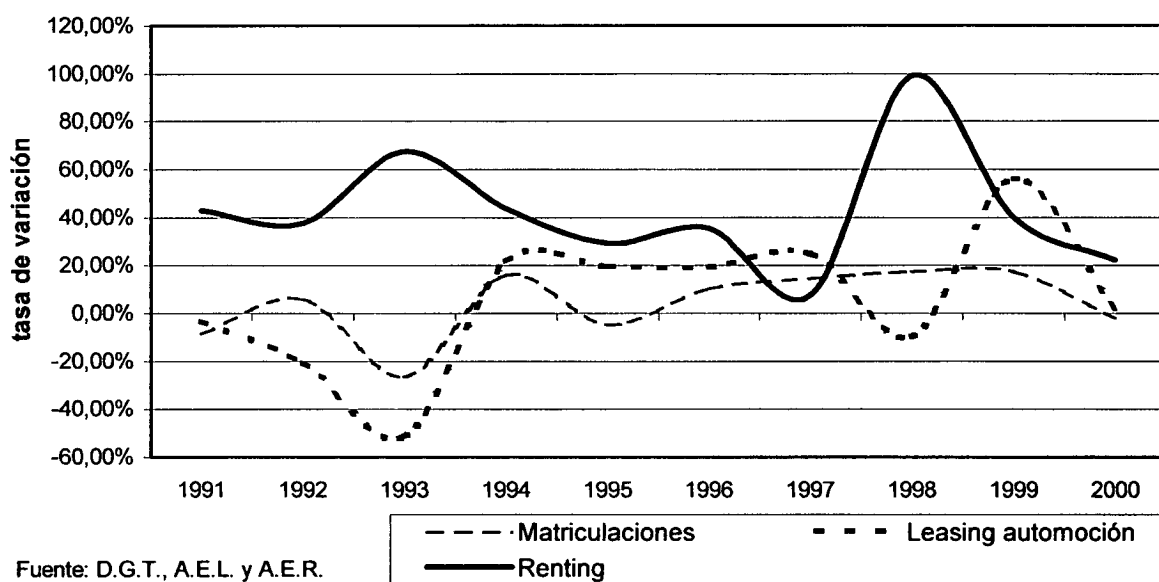
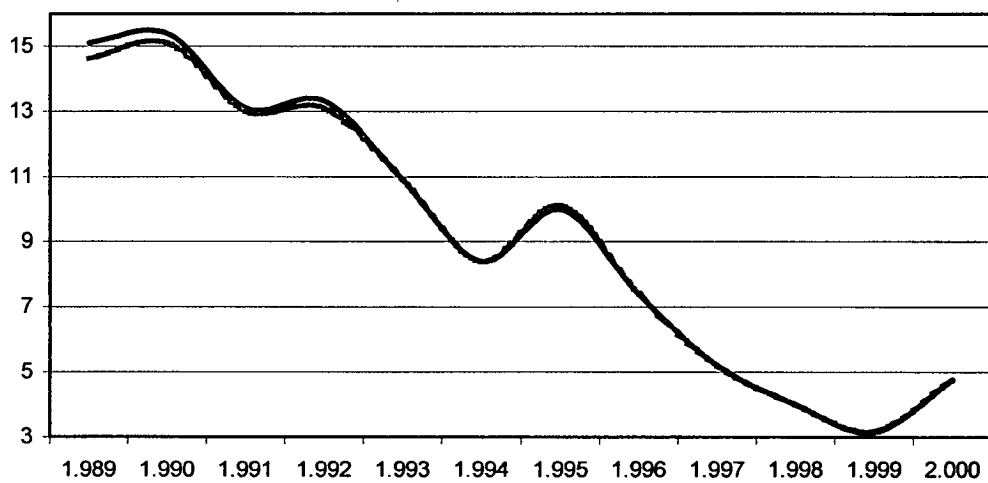


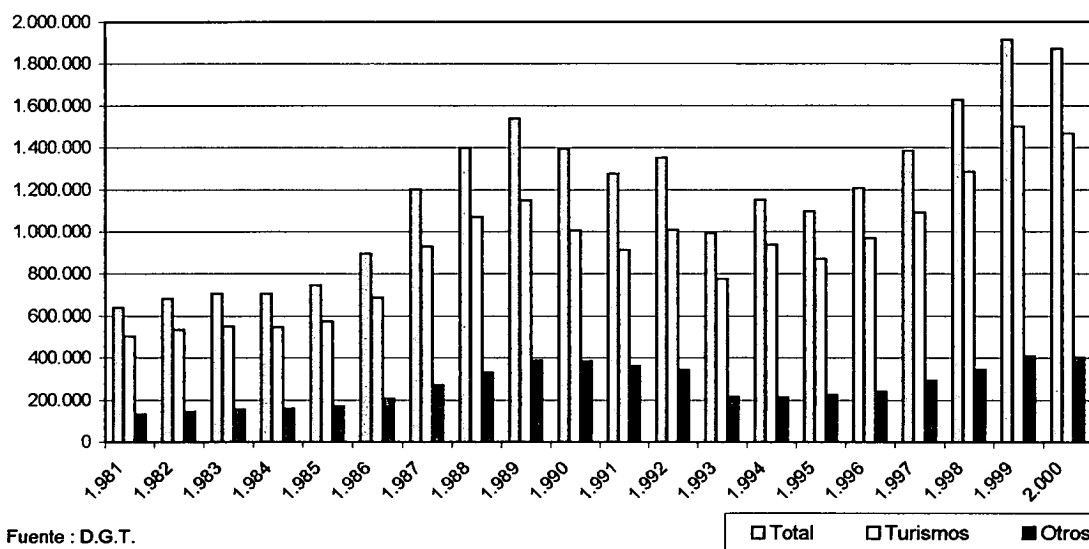
Gráfico 25 Tipos de interés



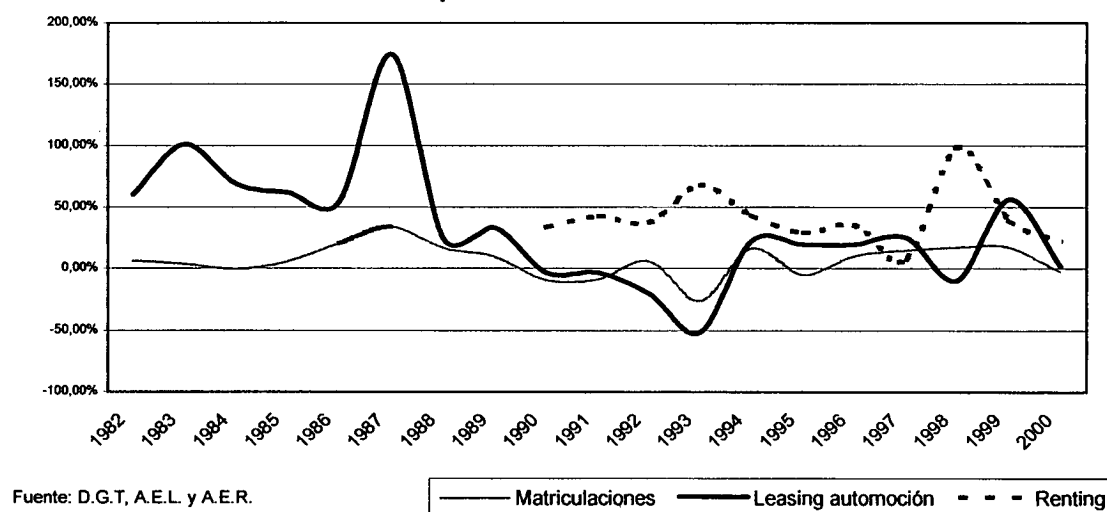
Fuente: Banco de España

Mibor a un año Pagares de empresa a un año

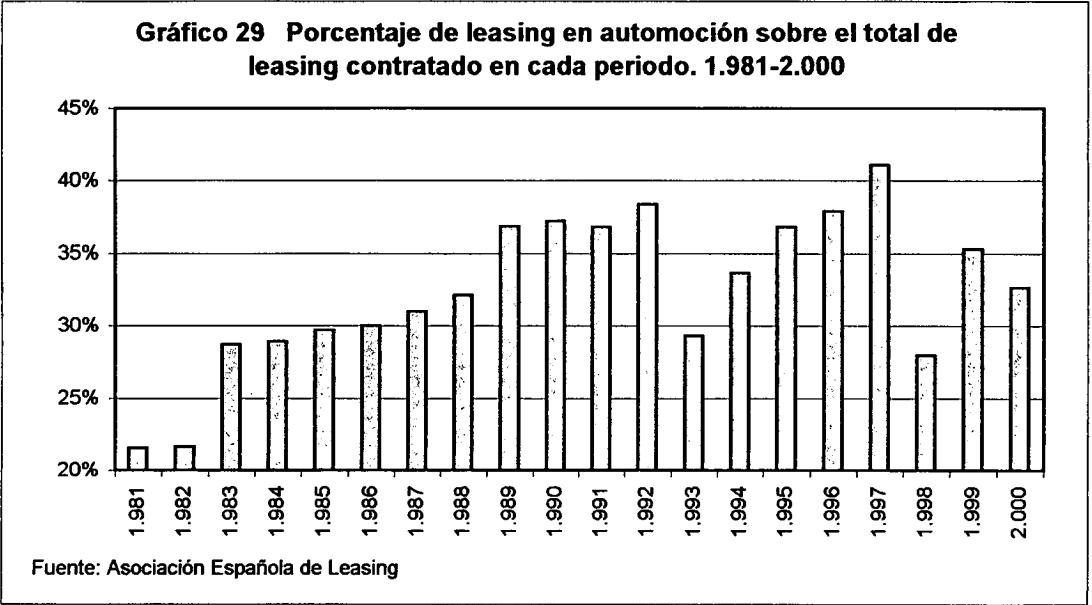
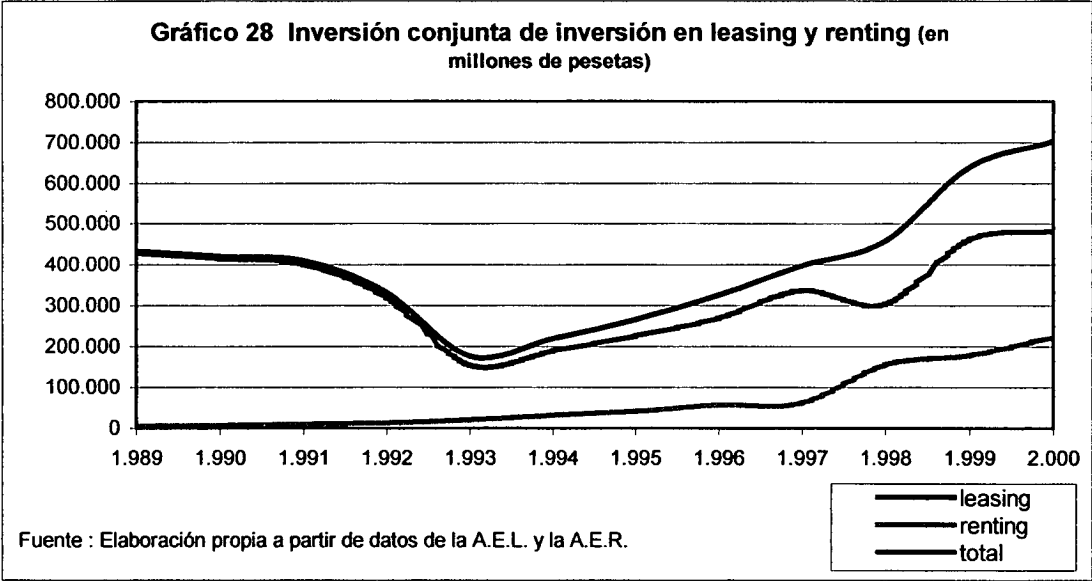
**Gráfico 26 Matriculación de vehículos**  
(unidades anuales)



**Gráfico 27 Leasing Automoción-Renting-Matriculaciones en lo periodos:1.981-2.000**







## **5.2. NUEVAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN**

### **1. Posibilidad de intervención**

A la vista de la dimensión que está tomando el renting, cabe esperar que las Autoridades decidan intervenir, tal y como hicieron en su día con el leasing. La entrada de las entidades financieras en el mercado, y el volumen al que están dispuestas a llegar, hace planear la sombra de que en algún momento se considere el renting una actividad financiera.

Los responsables de las más importantes compañías del sector se apresuran a negar que el renting sea un producto financiero, sino un servicio con un alto componente técnico y de riesgo no financiero. Sin embargo el hecho cierto es que cada día el riesgo técnico es menor, ya que se abre la posibilidad de asegurar todos y cada uno de los conceptos que se incluyen en el contrato, incluso el valor residual ya sea con aseguradoras o con el fabricante.

El colectivo de las compañías especialistas en el sector desearía que las operaciones de renting no se realizaran por parte de entidades financieras,

con objeto de evitar que se les considere una de ellas. Podemos afirmar que *ceteris paribus* el renting tiene un gran porvenir<sup>235</sup>.

## 2. El mercado de segunda mano y los valores residuales

Otra batalla que se librará en los próximos años será la del mercado de particulares. No es el objetivo de esta tesis predecir si la demanda de este mercado<sup>236</sup>, diez veces mayor que el de vehículos de empresa, será satisfecha por las compañías de renting o por otras que oferten alguno de los nuevos productos enumerados o incluso alguno que aún no exista, pero lo que es claro es que quien consiga ofrecer el producto adecuado tiene el éxito asegurado. Una evidencia de este hecho es no sólo que en 20 años el número de habitantes por turismo ha pasado de 4.5 a 2.5, tal y como se muestra en el gráfico 30, sino también que la antigüedad del parque es cada día menor lo que implica un alto nivel de renovaciones. El gráfico 31 muestra la antigüedad del parque de vehículos español.

---

<sup>235</sup> En este sentido se manifiesta Gabriel Camacho, máximo responsable de la entidad de leasing de la BNP en España hasta hace pocos meses. Su opinión es que el renting antes o después será regulado por el Banco de España, ya que él lo considera un producto financiero. En un sentido similar se manifiesta como entidad la ASNEF, ya que parte de sus asociados, las entidades de leasing, están haciendo operaciones de renting y lo ven como un producto financiero más. Las entidades independientes, que controlan más del 60 % del sector no desean pertenecer a esa asociación por lo que ello pudiera implicar de cara a vinculaciones con entidades financieras. La propia Asociación Española de Leasing ha creado una Comisión de renting para sus asociados.

<sup>236</sup> En los Estados Unidos de América 4 de cada 10 vehículos se comercializan vía renting. Sin embargo el concepto no es el mismo, ya que entidades de leasing operativo y renting muchas veces dan ambos servicios y a veces se solapan las cifras. Por ejemplo, y como ya se ha comentado anteriormente, hay datos de confirmación que cerca del 35 % de los vehículos en los Estados Unidos de América son adquiridos vía leasing (Aizcorbe, A. y Starr-McCluer, M., 1.996, pgs. 1 a 7).

Las consecuencias que para el sector automoción puede tener el efecto del crecimiento previsto de estas fórmulas es difícil de valorar pero no cabe duda de que determinará también el actual coste de las mismas, leasing operativo y renting. El fondo del problema está en el cálculo del valor residual. A menor valor residual mayor será el importe a amortizar por el usuario, luego más caro saldrá el producto. El problema surge al plantearse que pasará cuando, al igual que ha sucedido en países como Estados Unidos y Canada, el número de vehículos procedentes de operaciones de leasing operativo y renting lleguen al mercado de segunda mano. El hecho de que el 50 % de los vehículos totales vendidos por la Ford Motor Corporation of Canada Ltd. están siendo financiados por estos sistemas, en gran parte por la propia compañía, hace que al finalizar el período de contrato el propio fabricante encuentre una dura competencia para sus vehículos nuevos en los vehículos procedentes de sus operaciones de leasing y renting, bastante nuevos, con pocos kilómetros y bien mantenidos. El problema se agrava al añadir a sus usados los vehículos procedentes de otras entidades multimarca y el resultado ha sido evidente: las leyes implacables de la oferta y la demanda han desarrollado fuertemente el sector de compraventa de usados y reducido los precios de los vehículos de segunda mano<sup>237</sup>.

---

<sup>237</sup> En este sentido cabe señalar que cuando se produce esta situación el usuario al finalizar del contrato y tener un valor residual alto, está en condiciones de negociar con el arrendador para obtener el vehículo a precios de mercado con la consiguiente pérdida para el arrendador. Esta pérdida se eleva a cantidades entre 1.000 y 10.000 dólares americanos según Iyst Dennis DesRosiers, presidente de la principal consultora especializada en Automóviles de Ontario, Estados Unidos de América, y afirma que "el asunto de los valores residuales es como una droga. Es la cocaína de la industria del automóvil". Aún así sólo el 25 – 30 % de los vehículos arrendados son adquiridos por sus usuarios, el resto llega el mercado (Hendel, I. & Lizzeri, A., 1.998, pgs. 1 – 36).

La reacción no se hizo esperar, afectó a las ventas de vehículos nuevos y en los nuevos contratos de leasing y renting se redujo el valor residual de las operaciones hasta ajustarlo a la nueva situación. Con ello se elevó el coste del producto pero no se solucionó definitivamente el problema. Cada año vehículos seminuevos salen al mercado procedentes de estos sistemas y engrosan el mercado de segunda mano. Esto obliga a los productores, a las entidades financieras y a los vendedores de vehículos de segunda mano a ser mas innovadores (Angert, S.H., 1.999).

Este problema aún no ha aparecido en España, pero si el crecimiento de fórmulas como el renting triunfa en los particulares se dará la misma situación en cuanto los vehículos procedentes de esas operaciones lleguen al mercado de vehículos usados<sup>238</sup>. En este sentido se debe destacar que algunas empresas (no automovilísticas) utilizan la política de "solo leasing" para evitar el mercado de segunda mano. Esto no es aplicable al sector automoción (Waldman, M., 1.997)<sup>239</sup>.

---

<sup>238</sup> Juan Carlos Jiménez, responsable de usados de Mercedes Benz España, y miembro del consejo de valoración de vehículos usados de GANVAN, manifiesta que desde 1.990, la media de depreciación de un vehículo de tres años de antigüedad se ha elevado en un 5 %.

<sup>239</sup> Waldman pone como ejemplos a la United Shoe, en mercados de maquinaria para calzado, a la IBM en ordenadores y a la Xerox en fotocopiadoras.

La clave de la evolución del sector también se basa en la existencia de un mercado de segunda mano ágil y flexible, aunque ello implique tener que contar en el futuro con los mercados de los países emergentes.

También los distribuidores tendrán que cambiar porque la venta de vehículos nuevos a las entidades de renting y leasing se hace directamente por los fabricantes por lo que muchos distribuidores deberán especializarse más, bien en el servicio de mantenimiento o bien en la venta de vehículos de segunda mano (Balasubramanian, S., Bhattacharta, S. Y Krishnan, K., 1.999).

### 5.3 CONCLUSIÓN FINAL

Se puede concluir que las aportaciones de esta tesis son:

1. La principal es, tal y como se pretendía, el poner en evidencia la decisiva importancia que las medidas de política económica han tenido en la transición del leasing operativo al renting. Ha quedado suficientemente demostrada la sustitución de un producto por otro debido a la actuación del *policy maker*.
2. Se ha aclarado el significado y funcionamiento del renting en el mercado de automoción y sus diferencias con el leasing operativo y financiero. Para ello ha sido necesario un importante desarrollo descriptivo de ambos productos que se considera totalmente necesaria para el adecuado tratamiento del tema. Como se indicó en el capítulo introductorio, si bien la descripción del leasing financiero constituye una recopilación de diversos manuales consultados, enfatizando su evolución ante cambios de legislación, no ocurre lo mismo con las descripciones de leasing operativo y renting en automoción. En estos dos casos supone una aportación de esta tesis.

Finalmente como todo trabajo que trate de aportar algo, se dejan planteadas dos líneas de investigación que el doctorando considera de gran interés: la

posibilidad de intervención por parte de la autopridad monetaria, debido al volumen que está adquiriendo el renting, y el impacto que sobre el mercado de vehículos, tanto nuevos como usados, supone este crecimiento.

Quedan por tanto cumplidos los objetivos establecidos en el prólogo de esta tesis.

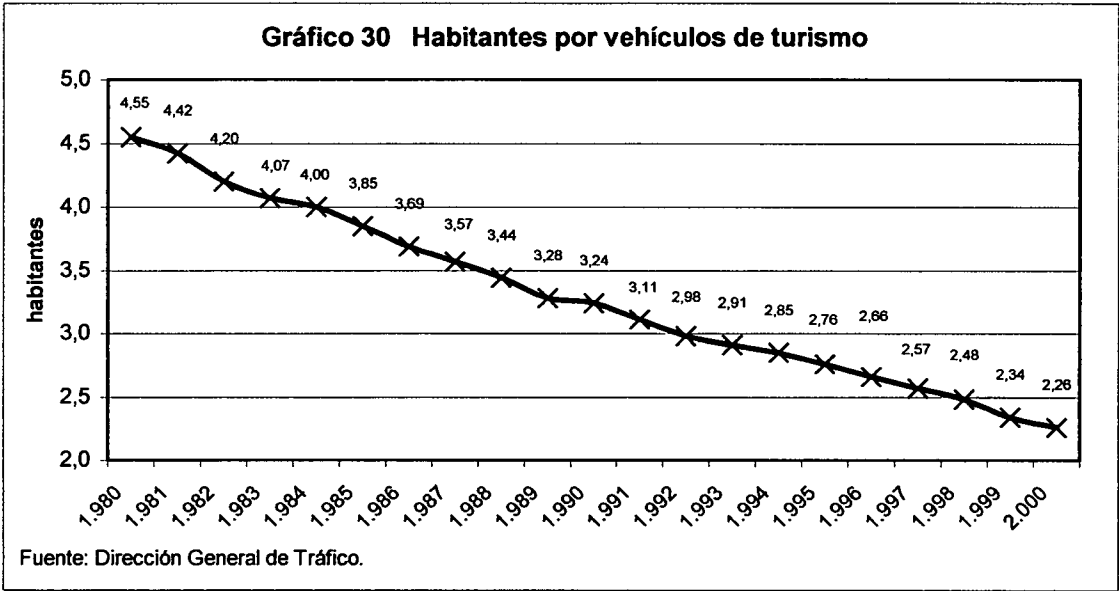
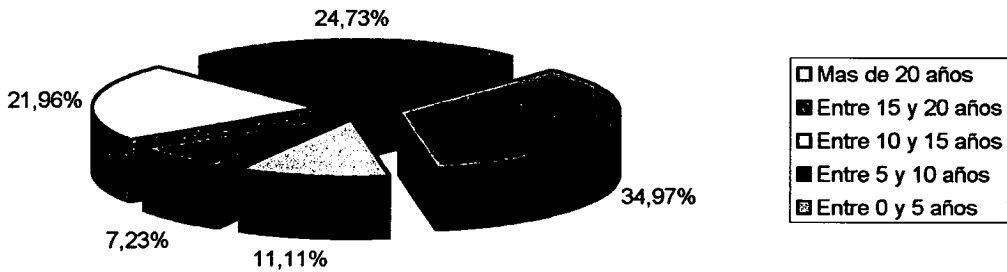




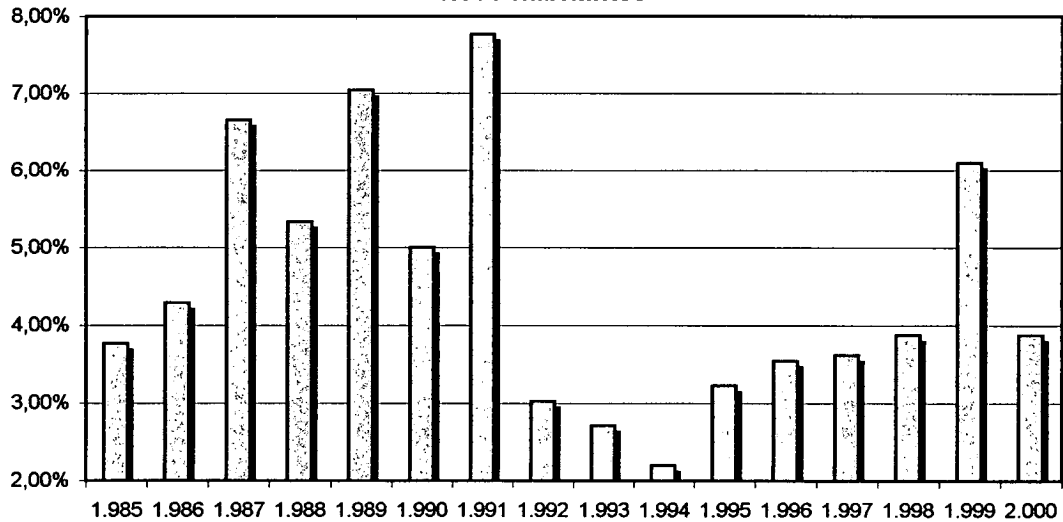
Gráfico 31 Antigüedad del parque de turismos español



Fuente: Dirección General de Tráfico.

Situación a 31 diciembre 2.000

Gráfica 32 Tasa de crecimiento del parque por 1.000 habitantes



Fuente : Dirección General de Tráfico

**ADDENDA**

## MODELO ECONOMÉTRICO

### EL EFECTO DEL CAMBIO LEGISLATIVO EN LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR LEASING EN AUTOMOCIÓN.

Una de las hipótesis de esta tesis es que el renting aparece en el momento en el que el legislador determina que el sector del leasing pasa a ser regulado e inspeccionado por el Banco de España. En el capítulo 2 se ha puesto de manifiesto el efecto contractivo que la Ley 26/1988 de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito ejerció sobre el sector<sup>240</sup>. Este cambio habría supuesto la desaparición casi total de las operaciones de leasing operativo en automoción en nuestro país, puesto que las empresas que venían realizándolas se transforman en empresas de renting, con lo que escapan a la nueva legislación aplicable. Sin embargo, también en 1990, el sector del leasing en general, y en automoción en particular, sufre una desaceleración en su crecimiento como consecuencia de los primeros efectos de la crisis económica que tuvo lugar a partir de 1991.

A pesar de la fuerte evidencia aportada en este trabajo mediante análisis gráficos y los datos derivados del propio sector hasta el momento, se ha intentado modelizar la evolución del sector leasing, para poder así contrastar

---

<sup>240</sup> La reducción de la inversión del sector, en términos cuantitativos, tiene lugar a partir de 1989 como consecuencia de la duración de los contratos –superior al año–.

en qué medida ésta obedece a cambios legislativos o coyunturales. Para ello podríamos establecer dos tipos de análisis econométricos:

A) La primera alternativa para contrastar el cambio de comportamiento de las empresas del sector consistiría en utilizar la técnica de los datos de panel, aplicable siempre que los datos de la estimación del modelo considerado “proporcionan información derivada de análisis repetidos de una muestra simple en diferentes momentos de tiempo” (Díaz Fernández y Llorente Marrón, p.29)<sup>241</sup>. En este caso, se recopilaría la información de las empresas del sector, para todo el intervalo temporal considerado. Sin embargo, dos son los impedimentos para poder realizar este análisis:

1. Los datos ofrecidos por las empresas son poco fiables. Como ya se ha expuesto, determinadas empresas financieras consideran como vehículos en renting las operaciones que realizan, aunque la gestión de flotas la realiza realmente una compañía especialista en este producto que también incluye esos vehículos entre los de su flota, produciéndose de este modo una duplicidad en los datos<sup>242</sup>. Los datos utilizados son los suministrados por la Asociación Española de Renting que incorporan

---

<sup>241</sup> Díaz Fernández, M., Llorente Marrón, M.M., *Econometría*, Ed. Pirámide, Madrid, 1998, 300 pp.

<sup>242</sup> Esta situación se produce en entidades como el grupo del Banco de Sabadell, que realiza el renting a través de Hertz, o Banco de Santander, que contrata con Gil y Carvajal.

el ajuste correspondiente y estiman el volumen de vehículos de las entidades que no pertenecen a la citada asociación.

2. La actividad del sector se encuentra muy concentrada en cinco grandes empresas (que acaparan mas del 60% del mercado, tal y como se ha visto), lo que distorsionaría los resultados de este tipo de trabajo.

B) Otra alternativa sería, como se ha indicado en la conclusión, establecer un modelo clásico de regresión lineal, en el que la variable endógena sea la inversión total (en pesetas constantes de 1992) del sector del leasing<sup>243</sup> en el sector automoción y las predeterminadas o explicativas del mismo sean:

- a) La inversión (también en pesetas constantes) en el sector renting<sup>244</sup>.

En la medida en que la opción más utilizada para financiar el automóvil sea el renting, menores serán las posibilidades del leasing. Por ello, a priori se espera que el efecto de esta variable sobre la endógena sea negativo. De la misma forma, un estimador significativo y negativo de esta variable indicaría que el aumento de la inversión en renting produce una disminución de la inversión en leasing.

---

<sup>243</sup> Evidentemente, leasing financiero puesto que el leasing operativo, que surgió en 1985 desaparece en 1989 transformándose en renting.

<sup>244</sup> Esta serie ha sido ampliada con el leasing operativo al considerarse el mismo producto financiero.

- b) El volumen de matriculaciones de automóviles, que recogería el efecto de la propia evolución del sector automoción (influida, a su vez, por la coyuntura económica). El signo esperado del estimador correspondiente a esta variable es positivo. A mayor número de matriculaciones, mayor es la inversión en leasing.
- c) El número de empresas del sector que aproximaría el efecto del tamaño del mismo. Dado que a mayor número de empresas, mayor se espera que sea la inversión del mismo, el efecto debe ser positivo.

Esto es, el modelo teórico propuesto es:

$$ILA_t = \beta_0 + \beta_1 IRA_t + \beta_2 MAT_t + \beta_3 EMP_t + \varepsilon_t \quad [1]$$

En el que  $ILA$  es la inversión del sector leasing en automoción,  $IRA$  es la inversión del sector renting en automoción,  $MAT$  recoge las matriculaciones de automóviles y  $EMP$  recoge el número de empresas. La variable  $\varepsilon_t$  recoge la perturbación aleatoria, es decir, el peso de otras variables no presentes en el modelo que pueden tener capacidad explicativa de la variable endógena.

Al final de esta addenda, en el cuadro 1, se recogen los datos que se han utilizado en este ajuste. También se adjunta la serie de precios con lo que se han deflactado tanto la serie de inversión en leasing como en renting. A continuación se recogen las representaciones gráficas de estas variables.

Nótese que los datos de inversión en el sector renting-leasing operativo<sup>245</sup> se obtienen desde 1985, lo que reduce el número de observaciones a 14. Esta es la gran limitación de este planteamiento porque se enfrenta al problema de la "micronumerosidad"<sup>246</sup> (cuyas consecuencias son similares al de la multicolinealidad<sup>247</sup>, es decir, imprecisión de los estimadores). Una alternativa que se ha planteado para superar este obstáculo es la interpolación de datos, de forma que la serie, inicialmente anual pase a ser trimestral, ya que la ampliación de la muestra no es viable. Sin embargo, la interpolación presenta no pocas limitaciones. La fundamental es la necesidad de determinar el tipo de crecimiento, en este caso trimestral, de las variables anuales. En este sentido se podría hablar de un crecimiento lineal, progresivo, regresivo o un crecimiento acorde con el crecimiento de otra variable con el que la primera se encuentre muy relacionada. En este caso no se ha encontrado ninguna variable trimestral cuyo comportamiento teóricamente se

---

<sup>245</sup> El leasing operativo sólo se realizó durante cuatro años (de 1986 a 1989), y desde entonces, se viene realizando renting.

<sup>246</sup> Goldberger, A.S., *Topics in Regression Analysis*, Macmillan, New York, 1968.

<sup>247</sup> Achen afirma que "el único efecto de la multicolinealidad tiene que ver con la dificultad de obtener los coeficientes estimados con errores estandar pequeños. Sin embargo, el mismo problema se tiene al contar con un número reducido de observaciones o al tener variables independientes con varianzas pequeñas. (De hecho, a nivel teórico, los conceptos de multicolinealidad, número reducido de observaciones y varianzas pequeñas en las variables independientes hacen todos parte esencial del mismo problema). Por lo tanto, la pregunta ¿qué se debe hacer entonces a cerca de la multicolinealidad? es similar al interrogante ¿qué se debe hacer si no se tienen muchas observaciones? A este respecto no se puede dar una respuesta estadística" (Achen, C.H., *Interpreting and Using Regression*, Sage Publications, Beverly Hills, California, 1982, pp.82-83, que se ha tomado literalmente de Gujarati, D.N. *Econometría*, Tercera Edición, McGraw Hill, Santa Fe de Bogotá, Colombia, 1997, pp. 321-322).

encuentre estrechamente relacionado con la inversión en renting o leasing de automoción. Por estos motivos, se ha descartado la interpolación como método para ampliar la serie de datos.

No obstante, se ha realizado la estimación por mínimos cuadrados ordinarios (MCO).

Para ello se ha realizado la transformación de los datos propuesta por Box y Cox (1964)<sup>248</sup> que consiste en tomar la primera diferencia del logaritmo de la variable. Así, la variable endógena es LAREAL, y las variables explicativas son RTREAL, MATRI y EMPRESAS que son las transformadas de la inversión en leasing en automoción, la inversión en renting (y leasing operativo), el número de vehículos matriculados y el número de empresas en el sector del leasing respectivamente, con lo que el modelo que se va a estimar es el siguiente:

$$\text{LAREAL} = \beta_1 \text{RTREAL}_t + \beta_2 \text{MATRI}_t + \beta_3 \text{EMPRESAS}_t + \varepsilon_t \quad [2]$$

Las variables transformadas se recogen el cuadro 2, y su representación gráfica a continuación.

---

<sup>248</sup> Box, G.E.P y Cox, D.R., "An Analysis of Transformations", *Journal of the Royal Statistical Society, Series B*, vol.26, 1964, págs. 211-243.



El ajuste se ha realizado para el período 1985-1998 con datos anuales. El motivo de no incluir el período 1.999 – 2.000 es que en estos dos ejercicios se produce el desembarco masivo de las entidades financieras en el sector renting, lo que unido a su gran auge hace que muchas entidades de renting recurran al leasing para financiar sus vehículos. Por esta razón se produce una cierta duplicidad en los datos, ya que hay vehículos financiados por leasing que posteriormente son objeto de una operación de renting. El ajuste así desarrollado arroja los siguientes resultados (entre paréntesis aparece el estadístico t asociado a cada estimador):

$$\begin{aligned} \text{LAREAL} = & -0.14707 \text{ RTREAL}_t + 1.641541 \text{ MATRI}_t + 0.821650 \text{ EMPRESAS}_t + \\ & (-2.0782) \qquad \qquad \qquad (6.009) \qquad \qquad \qquad (5.1916) \\ & + 0.39987 \text{ DUM94} \\ & (3.042) \end{aligned}$$

El resto de los estadísticos del ajuste se exponen a continuación:

R cuadrado:	0.92
R cuadrado ajustado	0.896
Suma de los residuos al cuadrado	0.14
Error estándar en la regresión	0.12
Estadístico Durbin - Watson	1.72
Criterio Akaike	-3.8956
Criterio Schwarz	-3.72
Estadístico F	35.69
Probabilidad del estadístico F	0.0000

Al final de esta addenda se recoge el análisis más detallado de estos estadísticos con los que se juzga la bondad del modelo.

Otros estadísticos de este ajuste son:

Contraste Breuch-Godfrey	1 retardo.    R cuadrado: 0.00
	2 retardos    R cuadrado: 0.19
	3 retardos    R cuadrado: 0.23
Contraste de White	F= 0.90
Contraste ARCH	F (1 retardo) = 0.031

El contraste de estabilidad estructural del modelo se debería realizar mediante el Test de Chow<sup>249</sup>, pero no es posible porque este test requiere la realización de varias regresiones, y las submuestras de tamaño  $n_1$  resultantes de una muestra con 13 datos, no permitiría realizar el ajuste, al no contar con los grados de libertad suficientes.

El contraste de estabilidad de los residuos recursivos que se recoge al final de este anexo permite aceptar la hipótesis de estabilidad, que también se acepta al computar el estadístico CUSUM, puesto que estos estadísticos no rebasan las bandas de confianza.

Como se observa, el signo del estimador asociado a cada variable explicativa es el esperado. Así, se ha contrastado el efecto negativo que el renting ejerce sobre el sector del leasing, con quien compite directamente. Las reducciones de la inversión en el sector leasing están explicadas, entre otras causas, por la inversión en el sector renting<sup>250</sup>. De esta forma, se contrasta que la aparición del renting supuso la reducción del leasing, en concreto del leasing operativo, que ya no se realiza.

---

<sup>249</sup> Chow G. C. "Test of Equality between Sets of Coefficients in Two Linear Regressions" *Econometrica*, vol. 28, nº. 3, 1960, pp.591-605.

<sup>250</sup> Exactamente, un incremento en la tasa de crecimiento de la inversión en el sector renting automoción trae aparejada una reducción de un en la tasa de crecimiento de la inversión del sector leasing automoción en un 14,707 %.



El signo asociado a la variable “matriculaciones” es positivo, tal y como se esperaba a priori: un incremento en la tasa de crecimiento de las matriculaciones de automóviles afecta positivamente a la tasa de crecimiento de la inversión de leasing en automoción, que estaría aproximando el tamaño de este sector. De esta forma se ha recogido el efecto que la coyuntura económica ejerce en el leasing.

El efecto de un aumento de la tasa de incremento en el número de empresas del sector sobre el tamaño del mismo es positivo, como era previsible<sup>251</sup>.

Finalmente se ha incluido una variable DUMIE<sup>252</sup> que recoge el efecto favorable que la Ley 21/1993 de 29 de diciembre de Presupuestos Generales del Estado para 1994 supone para el leasing. Esta Ley estableció la posibilidad de que el arrendatario en las operaciones de arrendamiento financiero disfrutara de la deducción por inversión, como ya se analizó en el capítulo 2.

---

<sup>251</sup> Sólo cabría esperar un signo negativo en este estimador si durante el período se hubiesen producido fusiones o absorciones de empresas y ello se hubiese traducido, por el aprovechamiento de las economías de escala, en un sector con mayor tamaño. Sin embargo, durante este período no han tenido lugar este tipo de operaciones en este sector, y los efectos de las economías de escala, si existen, no se manifiestan inmediatamente.

<sup>252</sup> Todos sus valores nulos excepto el correspondiente al año 1994, que toma valor unitario. Esta variable también podría estar aproximando el efecto de la Ley 4/1994 de 14 de abril, de Adaptación a la Segunda Directiva Bancaria, según la cual las entidades de leasing pasan a denominarse Establecimientos Financieros de Crédito y por el que su objeto social se amplía. No es posible cuantificar en qué medida la DUMIE está aproximando el efecto de la mencionada Ley o de la Ley de Presupuestos Generales del Estado.

Finalmente, una tercera opción sería explicar la evolución del sector renting, es decir, utilizar la inversión de este sector como variable endógena, pero no es posible definir sus determinantes, pues su crecimiento no obedece a la evolución económica general ni a la del sector automoción en particular<sup>253</sup>. Tampoco la inversión en leasing<sup>254</sup> resulta ser significativa a la hora de explicar el renting. La razón de esta incapacidad para concretar sus variables explicativas es que el crecimiento del renting al tratarse de un producto nuevo, es muy superior al crecimiento de las variables que teóricamente lo explicarían si se tratase de un producto “maduro”. Además, también en este caso afecta en mayor medida el problema de la “micronumerosidad” al que ya se ha hecho referencia, y que impide incluir un mayor número de variables explicativas en el modelo.

---

<sup>253</sup> La coyuntura económica se ha aproximado mediante la Formación Bruta de Capital (Fuente:INE) y la evolución del sector automoción lo ha hecho mediante el número de vehículos matriculados (Fuente: Dirección General de Tráfico).

<sup>254</sup> Cabría esperar un efecto negativo de esta variable sobre el renting.

CUADRO 1: VARIABLES EN NIVELES DE LA REGRESIÓN<sup>255</sup>:

$LAREAL = -0.14707 \text{ RTREAL}_t + 1.641541 \text{ MATRI}_t + 0.821650 \text{ EMPRESAS}_t + 0.39987 \text{ DUM94}$

	RENTING	LEASING	EMPRESAS	MATRICULACIONES
	256	257	258	259
1981		7.067	19	638.662
1982		11.300	25	680.921
1983		22.692	39	707.236
1984		38.176	40	705.261
1985	123	61.523	47	745.896
1986	427	94.539	54	896.487
1987	1.300	258.737	125	1.200.388
1988	3.867	318.445	128	1.400.269
1989	4.410	424.590	131	1.536.960
1990	5.998	414.000	127	1.393.246

<sup>255</sup> La serie del deflactor con la que se ha actualizado la serie renting y leasing para el período 1981-1998 es 42.094, 48.162, 54.026, 60.120, 65.419, 71.173, 74.908, 78.531, 83.865, 89.502, 94.813, 100.431, 105.019, 109.975, 115.115, 119.212, 121.561, 123.791, 126.652. Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

<sup>256</sup> En millones de pesetas, inversión en el sector de automoción. Fuente: Asociación Española de Renting (los datos del período 1985-1988 corresponden a la inversión del leasing operativo en automoción y han sido extraídos de las opiniones de los profesionales del sector).

<sup>257</sup> En millones de pesetas, inversión en el sector automoción del sector leasing, descontada la inversión en leasing operativo. Fuente: Asociación Española de Leasing.

<sup>258</sup> Número de empresas en el sector leasing. Fuente: Asociación Española de Leasing.

<sup>259</sup> Número de vehículos matriculados. Fuente: Dirección General de Tráfico.

	RENTING	LEASING	EMPRESAS	MATRICULACIONES
1991	8.739	400.734	125	1.275.580
1992	12.257	318.517	101	1.351.840
1993	20.938	154.476	88	993.639
1994	30.665	188.095	72	1.153.422
1995	40.445	224.929	60	1.096.612
1996	55.880	268.463	59	1.209.197
1997	61.342	335.327	55	1.385.283
1998	124.516	302.955	50	1.627.899

## REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS VARIABLES EN NIVELES

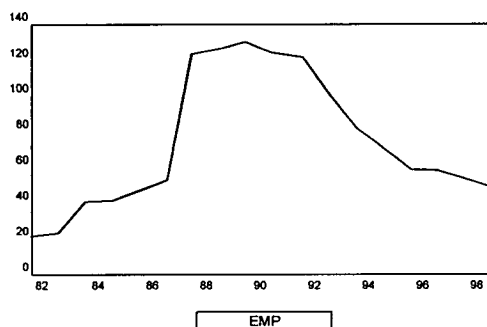
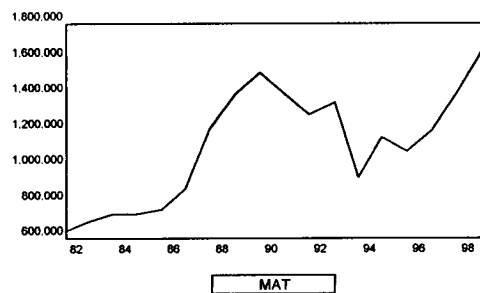
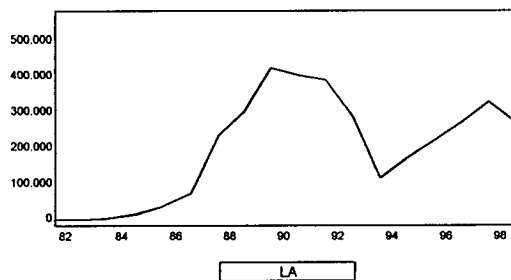
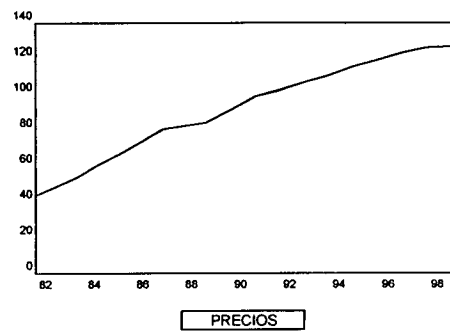
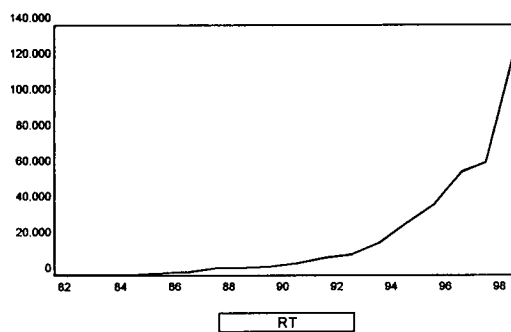
**RT :** Inversión en Renting.

**PRECIOS:** Índice de Precios al Consumo.

**LA:** Inversión en leasing.

**EMP:** Número de empresas.

**MAT:** Número de vehículos matriculados.



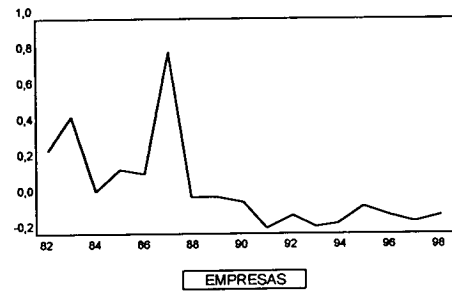
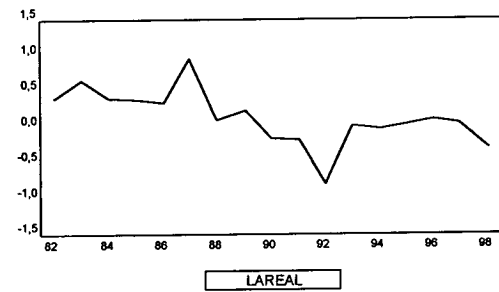
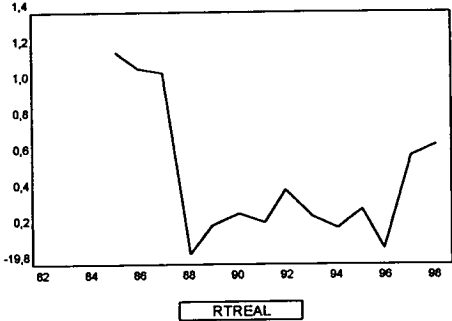
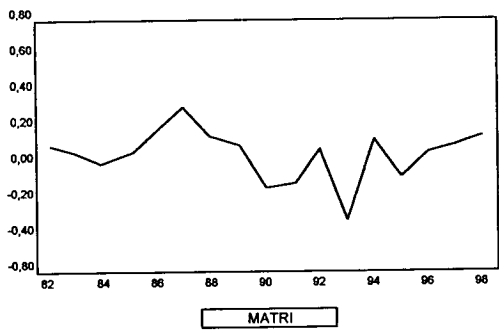


**CUADRO 2: VARIABLES TRANSFORMADAS<sup>260</sup>.**

	<b>RTREAL</b>	<b>LAREAL</b>	<b>EMPRESAS</b>	<b>MATRI</b>
<b>1981</b>		0.334702	0.274437	0.064071
<b>1982</b>		0.582315	0.444686	0.037918
<b>1983</b>		0.413317	0.25318	-0.002796
<b>1984</b>		0.392734	0.161268	0.056018
<b>1985</b>	1.160299	0.345301	0.138836	0.183898
<b>1986</b>	1.062188	0.955652	0.839330	0.291916
<b>1987</b>	1.042882	0.160405	0.023717	0.154020
<b>1988</b>	0.065681	0.221959	0.023167	0.093142
<b>1989</b>	0.242499	-0.090311	-0.031010	-0.098170
<b>1990</b>	0.318724	-0.090214	-0.015873	0.088235
<b>1991</b>	0.280737	-0.287186	-0.213193	0.058066
<b>1992</b>	0.490798	-0.768307	-0.137784	-0.307848
<b>1993</b>	0.335444	0.150797	-0.200671	0.149114
<b>1994</b>	0.231143	0.133159	-0.182322	-0.050508
<b>1995</b>	0.288292	0.141957	-0.016807	0.097731
<b>1996</b>	0.073745	0.202880	-0.070204	0.135948
<b>1997</b>	0.689791	-0.119700	-0.095310	0.161386
<b>1998</b>	NA	NA	NA	NA

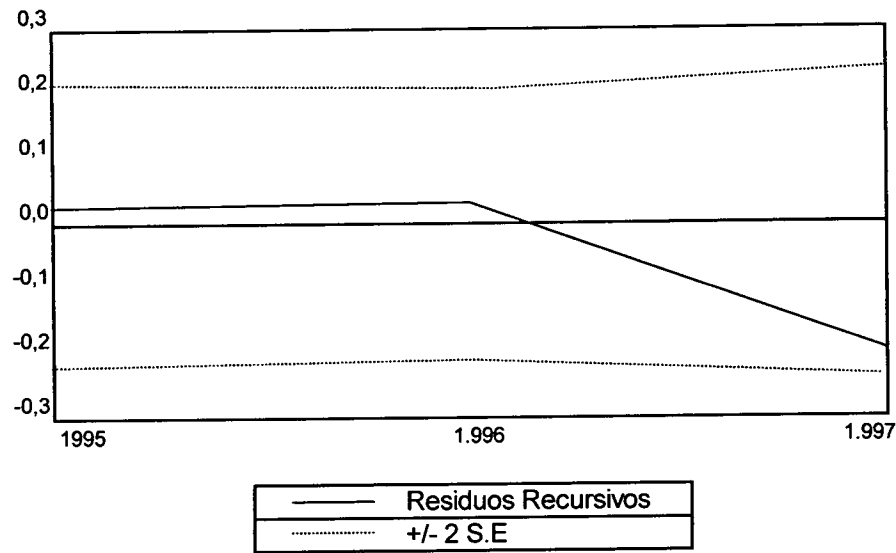
<sup>260</sup> Transformación de Box y Cox.

REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS VARIABLES TRANSFORMADAS



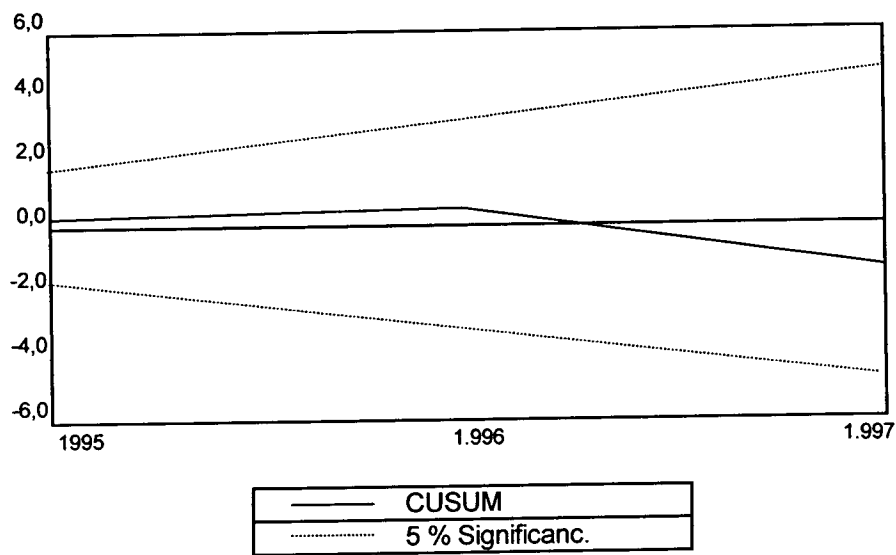
CONTRASTE DE RESIDUOS RECURSIVOS DE LA REGRESIÓN:

$LAREAL = -0.14707 \text{ RTREAL}_t + 1.641541 \text{ MATRI}_t + 0.821650 \text{ EMPRESAS}_t + 0.39987 \text{ DUM94}$



CONTRASTE CUSUM DE LA REGRESIÓN:

$LAREAL = -0.14707 \text{ RTREAL}_t + 1.641541 \text{ MATRI}_t + 0.821650 \text{ EMPRESAS}_t + 0.39987 \text{ DUM94}$



## APÉNDICE AL ANEXO DEL MODELO ECONOMÉTRICO

### CONTRASTES DE BONDAD DEL MODELO.

#### Coeficiente de determinación R cuadrado.

Permite analizar el poder explicativo del modelo. Su expresión analítica es:

$$R^2 = 1 - [u' u / (y - \bar{y})'(y - \bar{y})]$$

Donde  $u$  son los residuos de la regresión e  $\bar{y}$  es la media de la variable  $y$ . Así,  $R^2$  fluctúa entre 0 y 1.

En este caso,  $R$  cuadrado es 0.92, lo que se considera indicativo de una elevada bondad de ajuste.

$R^2$  ajustado o corregido tiene la propiedad de ser neutral frente a la introducción de variables adicionales. Su expresión matemática es:

$$R^2 \text{ ajustado} = 1 - [(1 - R^2)(T - 1) / (T - K)]$$

En el que  $T$  es el número de observaciones y  $K$  el número de variables explicativas.

En este caso  $R^2$  ajustado es 0.896, lo que también avala la bondad del ajuste.

### **Criterio Akaike.**

Es una guía para seleccionar el número de términos de una ecuación. Se basa en la suma de los residuos al cuadrado, pero penaliza la introducción de nuevos coeficientes. Su valor debe ser lo más reducido posible. No tiene límites de fluctuación. Se expresa como:

$$IAC = 2K / T + \log (1/ T u' u)$$

Donde todas las variables tienen el significado ya expuesto.

### **Criterio Schwarz.**

Es un criterio alternativo al AIC, con la misma interpretación, pero que penaliza en mayor medida la introducción de coeficientes adicionales, por lo que su valor absoluto es siempre inferior al valor absoluto del criterio Akaike. Su expresión matemática es:

$$CS = K \log T / T + \log(1/T \, u' u)$$

Tanto el criterio Schwarz como el Criterio Akaike son criterios de selección de regresores que no obstante debe basarse fundamentalmente en la teoría económica subyacente<sup>261</sup>.

No existen valores tabulados de ninguno de los dos criterios para poder rechazar o aceptar la hipótesis. En este caso el IAC es -3.89 y el CS es -3.72, que se pueden considerar suficientemente reducidos.

---

<sup>261</sup> Amemiya, T., "Selection of Regressors", *International Economic Review*, vol. 21, núm. 2, 1980, ps. 331-354.

## CONTRASTE DE SIGNIFICACIÓN

### Estadístico t

Permite contrastar la hipótesis nula de que el coeficiente del modelo  $\beta_i$  es nulo, esto es, que su variable asociada  $x_i$  no es significativa. Dicho estadístico sigue una distribución  $t_{T-K}$ . Si el valor del estadístico  $t$  supera en valor absoluto el valor de las tablas se acepta que dicho coeficiente es distinto de 0.

En este caso los grados de libertad del modelo son 9, para los que el estadístico t en tablas es 1.833 para un nivel de confianza del 0.95. Es decir para ese nivel todos los coeficientes resultan ser significativamente no nulos.

### Estadístico F

Contrasta la hipótesis nula de que todos los coeficientes del modelo son nulos. Su expresión matemática es:

$$F = R^2 (T-K) / (1 - R^2) (K - 1)$$



Se distribuye como una  $F_{K-1, T-K}$ . Si el valor es superior al que arrojan las tablas se rechaza la hipótesis nula. Su valor 35.69 supera el valor en tablas para 13 observaciones y 4 variables explicativas, esto es, para 9 grados de libertad. Dicho valor es 6.99 para un nivel de confianza del 99%, por lo que se puede considerar que el modelo es globalmente válido al rechazarse la hipótesis planteada.

## CONTRASTES DE AUTOCORRELACIÓN

### Contraste de Durbin-Watson

Este contraste permite detectar la existencia de autocorrelación de primer orden al contrastar la hipótesis nula de existencia de autocorrelación frente a la alternativa.

El estadístico viene definido por la expresión:

$$d = \frac{\sum_{t=2}^T (u_t - u_{t-1})^2}{u' u}$$

El estadístico oscila entre 0 y 4, con valores próximos a 0 cuando existe autocorrelación positiva de primer orden y valores cercanos a 4 cuando existe autocorrelación negativa de primer orden. Cuando el término de error es independiente a lo largo del tiempo, el estadístico DW estará próximo a 2. Los valores críticos<sup>262</sup> del estadístico se presentan Novales (1988, p. 474)<sup>263</sup> y son  $d_l = 0.49$  y  $d_u = 1.70$  para 4 variables explicativas y 15 observaciones<sup>264</sup> al nivel de significación del 1%. El estadístico DW computado es 1.72 lo que nos permite aceptar la hipótesis nula de autocorrelación de primer orden.

---

<sup>262</sup> Son las cotas superiores e inferiores calculadas para este estadístico y publicadas en Durbin, J. Y Watson, G.S., "Testing for Serial Correlation in Least Squares Regression", *Biometrika*, vol.37, 1950, ps. 409-428.

<sup>263</sup> Novales, A., *Econometría*, Ed. Mc Graw Hill, Madrid, 1988, 486 ps.

### **Contraste Breuchs-Godfrey**

Detecta la posible existencia de otras formas de autocorrelación.

Se trata de una regresión en la que la variable dependiente es los residuos y las variables explicativas son las variables originales y los retardos en los residuos. Si el coeficiente de determinación es muy pequeño, se desestima la existencia de autocorrelación.

En los tres casos recogidos en este estudio, el R cuadrado es demasiado pequeño como para estimar que el ajuste es correcto, por lo que se desestima la existencia de autocorrelación.

---

<sup>264</sup> No se recogen límites para un menor número de observaciones.

## CONTRASTES DE HETEROCEDASTICIDAD

### Contraste de White

Este contraste se ha realizado sin términos cruzados<sup>265</sup>.

Consiste en realizar la regresión de los cuadrados de los residuos MCO sobre las variables predeterminadas del modelo y sus cuadrados<sup>266</sup>.

Se acepta la homocedasticidad si el correspondiente F estadístico permite aceptar la nulidad conjunta de los parámetros. Es decir, si el estadístico F computado, 0.90, es inferior al correspondiente de la distribución F de Snedecor, en nuestro caso<sup>267</sup> 4.82, se puede rechazar la heterocedasticidad, como así ocurre.

### Contraste ARCH

---

<sup>265</sup> El modelo no cuenta con el número suficiente de observaciones.

<sup>266</sup> White, H., "A Heteroskedasticity Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test of Heteroskedasticity", *Econometrica*, vol.48, 1980, ps. 817-834.

<sup>267</sup> Valor según tablas para K=8 y T=13 al 95% de nivel de significación. Novales (1988, ps. 471).

Especifica la siguiente relación para la varianza de la perturbación aleatoria:

$$\text{Var}(y_t) = y_0 + y_1 y_{t-1} + \dots + y_p y_{t-p}$$

La nulidad conjunta de los parámetros indica la presencia de homocedasticidad. En este caso, el F estadístico computado es 0.031, inferior al estadístico F de tablas<sup>268</sup>, 4.96, lo que permite rechazar la existencia de heterocedasticidad condicional autorregresiva.

---

<sup>268</sup> Valor según tablas para K=2 y T=12 al 95% de nivel de significación. Novales (1988, ps. 471).

## CONTRASTES DE ESTABILIDAD

### Contrastes de los Residuos Recursivos

La hipótesis nula que se contrasta es la hipótesis de la homogeneidad temporal del modelo, frente a la alternativa de que se ha producido algún cambio a lo largo del período muestral.

El residuo recursivo normalizado  $w_t$  correspondiente a la observación  $t$  se define como el error normalizado de predicción de  $y_t$  utilizando el estimador MCO obtenido con las observaciones  $1, 2, \dots, t-1$ . Esto es:

$$w_t = [y_t - x_t' X_{t-1} \beta] / [1 + x_t' (X_{t-1}' X_{t-1})^{-1} x_t]^{1/2}$$

Donde  $X_{t-1}$  es la matriz de regresores de dimensión  $(t-1)K$ , desde el período 1 hasta el período  $t-1$ .  $X_{t-1} \beta$  denota el vector de coeficientes estimados.  $x_t$  es el vector de observaciones en los regresores en el período  $t$ .

Bajo la hipótesis nula de estabilidad y el supuesto de normalidad se tiene que  $w_t$  se distribuye  $N(0, \mu^2)$  y es independiente de para todo  $s \geq t$ .

Este es un test gráfico sobre la línea de 0, más-menos dos errores estándar para cada punto. Los residuos que caen fuera de las bandas de error estándar sugieren inestabilidad de los parámetros de la ecuación.

### Contraste CUSUM

Se basa en la suma acumulada de los residuos normalizados. Su expresión es:

$$W_t = 1/s \sum_{n=K+1}^t w_n \quad t = K+1, K, T$$

Donde  $s$  es el error estandar de la regresión,  $W_t$  es la suma acumulada. Es contraste se lleva a cabo con el contraste del estadístico CUSUM a través del tiempo. Si el vector  $\beta$  permanece constante período a período, entonces  $E(W_t) = 0$ , pero en caso contrario  $W_t$  divergirá del valor nulo. En este contraste gráfico aparecen dos líneas críticas y se detecta inestabilidad del parámetro si la suma acumulada cae fuera del área comprendida entre las dos líneas críticas.

En la regresión analizada se observa que la suma acumulada se encuentra dentro del área comprendida entre las dos líneas, por lo que se puede contrastar la estabilidad del conjunto de coeficientes.

ANEXOS

JURISPRUDENCIA  
CONTABILIDAD  
UNIÓN EUROPEA



### **JURISPRUDENCIA**

Lo mas interesante de este anexo es ver cómo la justicia trataba al leasing antes de que hubiera ninguna norma que lo regulara, y observar las discrepancias que se produjeron. Además de las tres sentencias del Tribunal Supremo citadas en el texto, se incluyen dos del Juzgado de 1ª instancia número 2 de Madrid.

#### **1 Tribunal Supremo(S. 28 marzo 1.978).**

El supremo lo considera una compraventa a plazos, por lo que no acepta que la empresa de leasing recupere el bien ante una suspensión de pagos del cliente. (Notas 45 y 92)

#### **2 Tribunal Supremo (S. 10 abril 1.981).**

Ante la misma situación, en este caso admite que no es una compraventa.(Notas 49 y 93)

#### **3 Tribunal Supremo (S. 18 noviembre 1.983).**

Dos años mas tarde, aún sin regulación específica, lo considera un préstamo para la adquisición de un bien no consumible. (Nota 94)

#### **4 Juzgado de 1ª Instancia núm. 2 Madrid. (S. 5 noviembre 1986).**

Se considera un contrato atípico, pero se reconoce que en caso de impago, el cliente ha de pagar las cuotas adeudadas y devolver el bien a la entidad de leasing, dando por resuelto el contrato.

#### **5 Juzgado de 1ª Instancia núm. 2 de Madrid. (S. 1 marzo de 1986).**

Se vuelve a considerar un contrato atípico, es una sentencia en la que el juez da por resuelto un contrato de leasing sobre una fotocopiadora debido a que antes del vencimiento ha dejado de funcionar. La entidad de leasing aseguraba que era debido a fallos en el mantenimiento realizado por el cliente, pero el juez no lo considera así y condena a la resolución.

**Tribunal Supremo(S. 28 marzo 1.978)**

PROCEDIMIENTO: Infracción de ley.

RECURRENTE: "Lisban, S.A. Compañía de Leasing".

FALLO: No haber lugar al recurso contra la sentencia dictada por la Audiencia Territorial de Madrid con fecha 14 de octubre de 1976.

DOCTRINA: Contratos: calificación.

La concepción jurídica que corresponde a cierto contrato es un problema de interpretación del mismo en orden a su calificación.

En la villa de Madrid, a 28 de marzo de 1978; en los autos de juicio declarativo de mayor cuantía, promovidos ante el Juzgado de Primera Instancia número 1 de Madrid por "Lisban, Sociedad Anónima Compañía de Leasing", domiciliada en Madrid; contra don Emilio Reyes Senén, mayor de edad, industrial y vecino de Madrid, y la "Sociedad de Inversiones Turísticas Canarias, S.A." domiciliada en Madrid, sobre tercería de dominio; y seguidos en apelación ante la Sala Segunda de lo Civil de la Audiencia Territorial de Madrid, que ante Nos penden, en virtud del recurso de casación por infracción de ley, interpuesto por la parte demandante, representada por el Procurador don José Granados Weil y con la dirección del Letrado don Ramón Hernando Sánchez, habiéndose personado la parte demandada representada por el Procurador don Albito Martínez Díez y con la dirección del Letrado don Javier Guimil Domínguez.

RESULTANDO que el Procurador don José Granados Weil en representación de "Lisban, S.A. Compañía de Leasing" formuló ante el Juzgado de Primera Instancia número 8 de Madrid, demanda de juicio declarativo de mayor cuantía contra don Emilio Reyes Senén y la "Sociedad de Inversiones Turísticas Canarias, Sociedad Anónima", sobre tercería de dominio, estableciendo los siguientes hechos: Que seguido ante este Juzgado juicio ejecutivo instado por don Emilio Reyes Senén contra "Inversiones Turísticas Canarias, S.A.", el Procurador señor Granados Weil, en la representación expresada de "Lisban, S.A.", promovió tercería de dominio en cuanto a los bienes embargados a dichos autos alegando al efecto que su representada "Lisban, S.A. Compañía de Leasing" ha tenido conocimiento que por el Juzgado de Primera Instancia número 23 de Madrid en auto 594/72, como consecuencia de procedimiento ejecutivo seguido contra "Inversiones Turísticas Canarias, S.A." por don Emilio Reyes Senén, se ha trabado embargo sobre los bienes que en las oficinas de la sociedad demandada, sitas en la calle Montera, número 48, piso sexto, se encontraban. Que entre los bienes embargados, los que a continuación se enumeran, son propiedad de mi mandante "Lisban, S.A. Compañía de Leasing", 19 dictáfonos "Triphon", seis teléfonos, una máquina de fotocopia marca "Develop" modelo BP-26 A número BL-0138, plegadora roto modelo 539 número 7117-5003. Máquina estampadora marca "Bradman" electrónica par tarjetas de plástico, modelo A y un reloj de fichar marca "Solarin" con tarjeta perforadora de marcaje automático. Que los bienes reseñados fueron adquiridos con anterioridad a su embargo, en virtud de compra realizada a las sociedades "Cointel, S.A." y "Gillamet". Que todo ello se prueba con las facturas y recibos expedidos por las casas vendedoras a favor de mi poderdante. Que los bienes que han quedado detallados fueron entregados a "Inversiones Turísticas Canarias, S.A." en concepto de alquiler según se prueba con los contratos. Que mi mandante se constituyó legalmente como sociedad anónima ante el Notario don Mario Armero Delgado bajo el número 71 de su protocolo, con el nombre de "Compañía Española de Leasing" y adoptó su actual denominación mediante otra escritura otorgada ante Notario que se hallaba inscrita en el Registro Mercantil. Cita a continuación los fundamentos de derecho que estimaba de aplicación y terminaba suplicando del Juzgado que, previos los trámites procesales oportunos, dictar sentencia en su día, declarando que los bienes embargados son propiedad de mi mandante y ordenando se alce el embargo trabado, imponiendo las costas al que impugnase la presente demanda.

RESULTANDO que admitida la demanda y emplazados don Emilio Reyes Senén, compareció en los autos en su representación el Procurador don Albito Martínez Díez, que

contestó a la demanda oponiéndose a la misma en base a lo siguiente: Se opuso a la tercería. Que si bien es cierto que a instancia de mi cliente se ha seguido procedimiento ejecutivo contra la entidad "Intur Canarias, S.A." y no se ha embargado bien alguno que sea propiedad de la compañía tercerista. Que tampoco es exacto que todos los bienes que cita como de propiedad la actora hayan sido embargados, ya que no figuran seis teléfonos que la demandante incluye en su relación de bienes a reivindicar. Impugnados expresamente la legitimidad de cuantos documentos se aportan con la demanda. Que tanto las facturas, como los contratos carecen de autenticidad y los citados contratos de "arrendamiento" no pueden considerarse como tal arrendamiento, se trata de contratos que la doctrina anglosajona viene denominando de *leasing*, pero que en nuestro ordenamiento jurídico están encajados en la normativa de la ley sobre venta de bienes a plazos. Que consumada la venta y no alegada por la parte contraria ni ejercitada acción alguna para resolver la misma no puede ser ahora viable la acción de tercería planteada. Que bastó simplemente la indicación por parte de la ejecutada, de que la computadora electrónica "Litton" había sido adquirida por el denominado sistema *leasing* para que se renunciase a dicho bien embargado como así lo hizo con la centralita, teléfonos, etc. Que respecto a los demás bienes, nada se indicó ni en los mismos contaba aviso alguno de que tales bienes habían sido vendidos bajo tal sistema, como hubiera debido figurar. Y por ello y como conclusión negamos que la actora tercerista sea propietaria de los bienes que reclama. Cita a continuación los fundamentos de derecho que estimaba de aplicación y suplicaba que se dicte sentencia por la que se declara no haber lugar a la demanda de tercerista interpuesta por "Lisban, S.A." condenando a la misma en las costas de este procedimiento.

**Tribunal Supremo (S. 10 abril 1.981)**

PROCEDIMIENTO: Infracción de ley.

RECURRENTE: Hispalis de Construcciones, S.A.

FALLO: No haber lugar al recurso contra la sentencia dictada por la Audiencia Territorial de Madrid, de 26 de marzo de 1979.

DOCTRINA: Arrendamiento financiero (leasing), su diferencia con la venta a plazos.

Alguna opinión en la esfera de la doctrina científica asimila en sus efectos el llamado leasing financiero a la compraventa a plazos con reserva de dominio, no parece posible predicar identidad de naturaleza entre ambas figuras, antes bien ya se entienda que el leasing constituye un negocio mixto en el que se funden la cesión del uso y la opción de compra con causa única, ora que se trata de un supuesto de conexión de contratos que deben ser reconducidos a una unidad esencial, el parecer más autorizado, y desde luego mayoritario, lo acentúa de contrato complejo y atípico, gobernado por sus específicas estipulaciones y de contenido no uniforme, lo que lleva a concluir que si no se prueba la mediación de un acuerdo simulatorio en el que el leasing opere como negocio aparente para cubrir como realmente querida una compraventa a plazos, lo que permitiría la aplicación del artículo 2º, párrafo 2º, de la Ley de 17 de junio de 1975, habrá de ser excluida esta normativa como ajena que es a la intención y querer de las partes y no venir estructurado el arrendamiento financiero o leasing como si fuera una compraventa de aquella modalidad, pues la finalidad económica respectivamente perseguida por una y otra operación es distinta.

En la villa de Madrid, a 10 de abril de 1981; en los autos de mayor cuantía seguidos en el Juzgado de Primera Instancia número 3 de los de Madrid y en grado de apelación ante la Sala Segunda de lo Civil de la Audiencia Territorial de la misma, por la Entidad "Inversiones y Capitales Reunidos, S.A.", en anagrama "Incresta", domiciliada en Madrid, contra "Hispalis de Construcciones, S.A." ("Hiconsas"), domiciliada en Sevilla, sobre cumplimiento de contrato; autos pendientes ante esta Sala en virtud de recurso de casación por infracción de ley, interpuesto por la entidad demandada, representada por el Procurador don Fernando Poblet Alvarado, y dirigida por el Letrado don Ramón Cisneros Palacios y en el acto de la vista por su compañero don Manuel de la Mata Díaz; habiendo comparecido en el presente recurso la parte demandante y recurrida representada por el Procurador don Fernando Aragón Martín y dirigida por el Letrado don Javier Monleón Olivares.

RESULTANDO que por el Procurador don Fernando Aragón Martín, en representación de "Inversiones y Capitales Reunidos, S.A.", se instaron diligencias preliminares del número 2º del artículo 497 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, y una vez acordadas por el Juzgado de Primera Instancia número 3 de los de Madrid las medidas del artículo 499 de la Ley Procesal, se formuló ante dicho Juzgado la siguiente demanda, en la que comenzaron a exponerse los siguientes hechos: 1º Que "Incresta", entidad cuyo objeto social es la realización de operaciones inmobiliaria y mobiliaria, suscribió con la entidad demandada el 6 de junio de 1974 un contrato de leasing por el que la actora se obligaba a adquirir una serie de materiales de equipo forjado túnel a la entidad "Organización Comercial y Asistencia Técnica para la Industrialización de la Construcción, S.A.", "Ocativ, S.A.". 2º Que en virtud del citado contrato de leasing la demandada se obligaba a tomar dichos bienes en arrendamiento por un período de tres años, estableciéndose el pago de un canon arrendaticio mensual en la cláusula tercera de dicho contrato, e igualmente "Incresta" concedía a la demandada una opción de compra de dichos bienes arrendados, la cual se ejercitaría al finalizar el arrendamiento y previo pago de una cifra determinada. 3º Que la actora adquirió, como consecuencia de dicho contrato, de la marca "Ocativ, S.A.", los señalados bienes, se acompaña fotocopia de la carta dirigida por Ocativ, a "Incresta" en la que confirma dicha adquisición en los autos 829/76 del Juzgado de Primera Instancia número 15 de esta capital. 4º El pago del canon arrendaticio mensual, instrumentalizado en una serie de letras de cambio, fue abonado por la demandada hasta el mes de noviembre de 1974; a partir de dicha fecha dejó de pagar, siendo protestadas por tal motivo las letras de cambio, las cuales se acompañan al presente escrito, excepto las que ya obran en autos. 5º Que en virtud de lo pactado, en la cláusula cuarta, la actora, producido el

impago de la primera cambial, intentó recuperar los bienes arrendados, en vano, puesto que la demandada se ha negado de forma absoluta a tal devolución, procediendo con posterioridad a la inclusión "Incesa", como arrendadora de "Hispalis de Construcción, S.A." en el expediente de suspensión de pagos de la misma, con un crédito cuyo importe se desconoce, pero que se teme sea por la diferencia del valor de financiación establecido en el contrato de leasing, todo ello con la pretensión de atribuirse la propiedad objeto del leasing e incorporarlo de esta manera a la masa de su patrimonio, olvidando de esta manera que únicamente es arrendataria de dichos bienes y que dicho arrendamiento y opción de compra posterior serán resueltos por el incumplimiento del contrato de leasing. 6º Que la adquisición por "Incesa" de los bienes muebles y posterior arrendamiento a "Hispalis de Construcción, S.A." queda algo claro que es consecuencia de los acuerdos previos a que llegaron las partes, como quedaron reflejados en la carta de fecha 7 de mayo de 1974, anterior a la firma del contrato dirigida por "Hispalis de Construcción, S.A." a la actora. 7º Esta parte del objeto de promover el presente juicio y no constándole la existencia de los bienes arrendados instó las diligencias preliminares de exhibición, solicitando su depósito por las circunstancias alegadas en escrito de 30 de diciembre de 1975 y que los materiales objeto del contrato de leasing fueron exhibidos y depositados, situación que dejó debidamente aclarada mediante documento firmado por don Joaquín Sánchez Sánchez, con quien se practicó la diligencia, y el depositario don Fernando Santamaría Lozano; documento en el que quedan identificadas las facturas de los bienes, todos los materiales entregados depositados. 8º Que la actora se ha visto obligada, con grave quebranto de su patrimonio, a no cobrar el precio del arrendamiento, no recuperar los materiales arrendados durante más de un año, verse incluida entre los acreedores de una suspensión de pagos, a tener que presentar la presente demanda a fin de que se le ponga en posesión de los bienes de su propiedad; y tras invocar los fundamentos de derecho que creyó aplicables, terminó con la súplica por la que se declare: 1) Que el contrato de fecha 6 de junio de 1974, suscrito entre las partes, es un contrato por el cual la entidad demandada se obligó al arriendo de los bienes que quedan señalados en el documento acompañado bajo el número 2, por el precio determinado, y por el que "Incesa" concedía a "Hiconsas" una opción de compra de dichos materiales. 2) Que la demandada ha incumplido el contrato señalado, el cual ha quedado resuelto al haber dejado de satisfacer el canon arrendaticio mensual. 3) Que los bienes objetos de leasing, al haberse incumplido el contrato y haber cesado el arrendamiento, han de ser puestos a disposición de "Incesa", única propietaria de los mismos, sin restricción alguna y sin que por parte de la demandada se efectúen actos contrarios al pleno ejercicio de los derechos dominicales. 4) Que la demandada ha de estar y pasar por las anteriores declaraciones, quedando obligada al pago de daños y perjuicios, si resultare que los bienes arrendados han sufrido menoscabo en su valor durante el tiempo del arrendamiento. 5) Que procede la condena en costas de la demanda.

RESULTANDO que admitida la demanda anterior y emplazada la entidad demandada "Hispalis de Construcciones, S.A.", a su vez representada por el Procurador don Fernando Poblet Alvarado, fue evacuado por éste en la precitada representación el trámite de contestación a la demanda, deduciéndose demanda reconventional la primera en base a los siguientes hechos: 1º Que la entidad actora, según contrato de 6 de junio de 1974, se dedica a la prestación de servicios de financiación, teniendo prevista la forma de contrato de leasing; que es cierto lo que se afirma de contrario en cuanto que suscribió en la fecha indicada un contrato con la demandada, si bien rechaza que el mismo sea de verdadero leasing, tal como se entiende por la doctrina y legislación extranjera (ya que la española no lo regula). 2º Que en virtud de dicho contrato, "Incesa" financiaría (estipulación segunda) la compra de un equipo de forjado-túnel que "Hiconsas" necesitaba, debiendo efectuarse el pago por ésta en 36 mensualidades aparte de una entrega inicial, y se concedía también a la demandada una opción de compra, fijando el precio de ésta, aunque no el de la opción. 3º Que es cierto que se compró a "Ocatic, S.A." el equipo mencionado, aunque la compra en realidad se realizaba por "Hiconsas", financiando "Incesa" la operación; que según se expresa en la carta dirigida por la demandada a "Incesa" en 27 de mayo de 1974 y que se aporta de contrario con su escrito de demanda, es "Hiconsas" quien paga a "Ocatic, S.A." los 2.264.370 pesetas iniciales, cantidad que es el 20 por 100 del precio total, y se alude a abonar el resto en 36 mensualidades, pero sin mencionar para nada un arrendamiento, opción o leasing; se aporta copia de una carta de

13 de marzo de 1974 que la demandada remitió a "Ocatic, S.A.", por la que se confirmó el pedido del equipo de forjado-túnel; el descuento que se le deberá realizar sobre el precio que el pago inicial del 20 por 100 del importe de la factura lo abona "Hiconsa", mediante un talón contra su cuenta corriente en el Banco de Vizcaya, por importe de 2.264.370 pesetas; que bajo el número 2 de los documentos figura carta dirigida a la demandada por "Ocatic, S.A.", en la que agradece el pedido efectuado y acusa recibo del talón por importe de la entrega inicial, talón que se libró el 13 de marzo de 1974 por "Hiconsa" contra su cuenta corriente en el Banco de Vizcaya, el cual fue cobrado por "Ocatic, S.A."; que esta correspondencia es anterior a la fecha del supuesto contrato de leasing; que fue después del pedido y compra cuando para financiar el pago aplazado, entra en juego "Incesa", la que, para asegurarse el cobro de su capital e intereses, o la recuperación, en su caso, de la maquinaria adquirida sin devolución de pagos efectuados por "Hiconsa", instrumentaliza la operación bajo la forma externa de leasing. 4º Ciertamente cuando dice de contrario respecto del pago de los plazos concedidos en la operación de financiación, si bien con fecha 23 de diciembre de 1974 fue admitida la solicitud (con fecha 23 de diciembre de 1974) de suspensión de pagos presentada por la demandada, cuyo expediente se tramita ante el Juzgado Especial designado por la certificación acompañada bajo el número 3 de los documentos. 5º Que la cláusula cuarta del correlativo de la demanda no establece la posibilidad de recuperación por parte de "Incesa" de los bienes cuya compra financió para el supuesto de que no se abonaron algunas mensualidades; que se iniciaron conversaciones en orden a transigir este asunto, y se llegó al acuerdo consistente en la devolución por "Incesa" de los efectos que tenía en su poder, aceptados por "Hiconsa" y restitución a ésta de 2.639.993,60 pesetas, con la retirada de los materiales por parte del demandante; que consecuencia de lo anterior fue la remisión, en 31 de julio de 1975, de carta del Letrado de "Incesa", en la que confirmaba el convenio habido y acompañaba un "borrador de recibo" que habría de suscribirse por las partes, y como por dicho documento "Incesa" retenía el 10 por 100 de los 2.639.993,60 pesetas que se habían convenido como restitución a "Hiconsa" y este extremo no había sido objeto del acuerdo, la intervención judicial se opuso en principio a dicha retención, pidiéndose las correspondientes aclaraciones a "Incesa"; y tras determinados contactos de ésta con la intervención judicial de "Hiconsa", y sin previo aviso, la actora promovió las diligencias preliminares del presente juicio; que el crédito de "Incesa" tuvo que ser incluido en la relación de acreedores de la suspensión de pagos, así como el equipo de forjado-túnel lo fue en el activo social, y ello se debe a que, olvidando formalismos, la compra la efectuaba "Hiconsa", limitándose "Incesa" a financiarla. 6º Las formalidades seguidas en la contratación tienen, en efecto, la apariencia externa y el nombre del contrato de leasing, pero en realidad está encubriendo un préstamo y una venta a plazos, con una cláusula penal que se pretende evitar pueda ser moderada por el Juzgador. 7º Que es cierto lo relativo a las diligencias preliminares promovidas por la actora, y de las que ningún conocimiento, ni previo ni coetáneo, ha tenido "Hiconsa". 8º Que la actora, al igual que cualquier otro acreedor, se vio afectada por la suspensión de pagos de la demandada, uno de cuyos efectos es, precisamente, la imposibilidad de hacer pagos a cuenta de deudas anteriores a la presentación en el Juzgado de la correspondiente solicitud; y después de invocar los fundamentos de derecho que entendió aplicables, terminó con súplica de que se tenga por contestada, en tiempo y forma, a nombre de la entidad "Hispalis de Construcciones, S.A.", la demanda deducida de adverso; y se dicte en su día sentencia declarando no haber lugar a los pedimentos contenidos en la demanda, con absolución para la demandada de los mismos, y se condene a la actora, al pago de las costas.

RESULTANDO que por otro sí se formuló, siguiendo concretas instrucciones de mi representada, reconversión en base a los hechos del anterior escrito de demanda, y en la que, tras invocar como fundamentos de derecho el artículo 63, regla 4ª de la Ley de Enjuiciamiento Civil; el artículo 542 de la misma; el artículo 1809 del Código civil; artículos 1255 y 1261 del repetido texto legal; sus artículos 1278, 1091 y 1902, terminó suplicando al Juzgado se tuviera por formalizada, en nombre de "Hispalis de Construcciones, S.A." ("Hiconsa"), demanda reconventional contra la entidad "Inversiones y Capitales Reunidos, S.A."; dé al procedimiento el trámite de Ley y dicte, en su día, sentencia por la que, estimando la presente reconversión, declare la plena validez del acuerdo transaccional habido entre las partes consistente en el pago por ésta a aquella de la cantidad de 2.639.993,60 pesetas en dinero efectivo y retirada

por "Incesa" del material especificado en el titulado contrato de leasing del 6 de junio de 1974, como finiquito de relaciones con causa en dicho contrato, condenando a la actora, reconvenida a estar y pasar por dicha declaración y a ejecutar el acuerdo formalizado en su día, con expresa imposición de las costas a la misma por su manifiesta temeridad y mala fe procesal.

RESULTANDO que evacuado el trámite de réplica, por la parte actora, se suplicó sentencia por la que se desestime la demanda reconvenzional entre las partes, absolviendo libremente a la actora; evacuando el trámite de dúplica por la demandada se abundó en súplica de sentencia con desestimación de la demanda deducida de adverso, se declara no haber lugar a los pedimentos contenidos en ella, absolviendo a la demandada de los mismos y estimando la demanda reconvenzional habida, con expresa imposición a la actora de las costas del procedimiento y de la reconversión.

RESULTANDO que acordado el recibimiento a prueba y practicadas las declaradas pertinentes, tras el trámite de conclusiones en el que las partes reprodujeron sus pretensiones respectivas, deducidas ya en la demanda y con oposición a la reconversión por lo que respecta a la entidad activa, así como por la parte demandada se insistió en su oposición a la demanda, insistiendo en la procedencia de que se estimase la reconversión deducida; por el Juzgado se dictó sentencia con fecha 3 de diciembre de 1977, que contiene la siguiente parte dispositiva: que admitiendo la reconversión, debo declarar y declaro existente el acuerdo transaccional por el cual "Inversiones y Capitales Reunidos, S.A." ("Incesa"), representada por el Procurador don Fernando Aragón Martín, deberá entregar las letras que tiene en su poder más la cantidad de 2.639.993,70 pesetas a "Hispalis de Construcciones, S.A." ("Hiconsas"), representada por el Procurador don Fernando Poblet Alvarado, y a su vez ésta devolver a la primera todos los bienes de equipo que se le entregaron en su día, abonando cada parte sus costas y las comunes por la mitad.

FALLAMOS: que contra la sentencia precedente, por la representación de la parte actora "Inversiones y Capitales Reunidos, S.A.", se interpuso recurso de apelación que fue admitido en ambos efectos, y emplazadas las partes se elevaron los autos a la Sala Segunda de lo Civil de la Audiencia Territorial de Madrid, sustanciándose la alzada por sus trámites con la comparecencia de ambas partes y, previa celebración de vista, en la que informaron los Letrados de las mismas, con fecha 26 de marzo de 1979, se dictó sentencia con la siguiente parte dispositiva: Fallamos: Que, con revocación de la sentencia apelada y desestimando la excepción de falta de legitimación pasiva, formulada por la parte demandada, estimando, por el contrario, la demanda, debemos declarar y declaramos: 1º Que el contrato de fecha 6 de junio de 1974, suscrito entre las partes, es un contrato por el cual la entidad demandada se obligó al arriendo de los bienes, señalados en autos, por un precio determinado y por el que "Incesa" concedía a "Hiconsas" una opción de compra de materiales. 2º Que la demandada ha incumplido el contrato, por lo que éste ha quedado resuelto al haber dejado de satisfacer el canon arrendaticio mensual la referida demandada. 3º Que los bienes objeto del leasing han de ser supuestos a disposición de "Incesa", única propietaria de los mismos. 4º Que la demandada queda obligada al pago de daños y perjuicios, si los bienes arrendados hubieran sufrido menoscabo en su valor durante el tiempo del arrendamiento, en el supuesto de que sea procedente, lo que se determinará en la cuantía que se fije en ejecución de sentencia, absolviendo a la parte demandante de la reconversión, sin expresa imposición de costas en ninguna de las instancias.

RESULTANDO que por el Procurador don Fernando Poblet Alvarado se ha interpuesto, contra la anterior sentencia, recurso de casación por infracción de la ley a nombre de "Hispalis de Construcciones, S.A.", en el que se invocan los siguientes motivos:

1º Fundado en el número 1º del artículo 1692 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, al estimarse infringidos, por violación los artículos 1254, 1258, 1278, 1261, y 1809 del Código civil y doctrina interpretativa.

2º Fundado en el número 1º del artículo 1692 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, al estimarse infringidos, por violación, los siguientes artículos 1276 del Código civil, artículo 1445 del propio Código civil y los artículos 1º, 2º, 3º y 11º de la Ley 50/1975 de 17 de julio.

Visto siendo Ponente el Magistrado don Jaime de Castro García.

CONSIDERANDO que el tema capital de los dos que el recurso plantea arranca de los siguientes datos, no sometidos a controversia, que importa destacar por su incontestable relevancia para decidir el conflicto que es materia de la casación: A) Necesitada la recurrente "Hispalis de Construcciones, S.A." ("Hiconsa") de ciertos bienes de equipo para las obras que venía realizando en la Manga del Mar Menor, convino con la entidad "Ocatic, S.A." la adquisición de un forjado-túnel por precio de 11.672.000 pesetas, a cuyo efecto anticipó la cantidad de 2.264.370 pesetas; pero la operación no pudo ser ultimada a causa de la deficiente tesorería de la compradora, que no logró los canales de crédito con los que esperaba contar. B) En tales circunstancias, la recurrida y demandante "Inversiones y Capitales Reunidos, S.A." ("Incresta"), empresa dedicada en el mercado a las actividades de factoring y de leasing (tanto inmobiliario, como industrial), según la terminología foránea de general difusión, celebró en fecha 6 de junio de 1974 con "Hispalis de Construcciones, S.A." un contrato en el que después de manifestar que "Incresta", dentro del conjunto de los servicios financieros que constituyen su actividad social, tienen expresamente prevista la realización de contratos de leasing, y de que "interesa a "Hispalis de Construcciones, S.A." la utilización de este servicio de leasing para la adquisición y arrendamiento, con el fin de su explotación comercial, del equipo de forjado-túnel" a que se refieren los contratantes, convienen la adquisición por "Incresta" de la firma "Ocatic, S.A." "del equipo de forjado-túnel que se detalla en la factura número 197 bis proforma y planos que constituyen anexo de este contrato" (estipulación primera), expresan que el importe del total "a financiarse por "Incresta" en la adquisición del equipo descrito se fija en pesetas 11.367.137,36" (estipulación segunda), establecen que "Hispalis de Construcción, S.A.", para quien se adquiere dicho equipo, se obliga a su toma en arrendamiento por un período de tres años, satisfaciendo un canon arrendaticio mensual, pagadero los días 6 de cada mes, de pesetas 375.623,70 para las primeras 12 mensualidades", decreciendo en las sucesivas, "formalizadas en letras de cambio debidamente aceptadas por "Hispalis de Construcciones, S.A." el derecho a la opción de compra del bien arrendado al final del período para el que lo toma en alquiler mediante el pago residual en pesetas 2.264.370 a abonarse en un sólo acto, en metálico, en el momento de ejercitarse la opción dentro de los últimos treinta días de arrendamiento" (estipulación cuarta), señalan que "Hiconsa" "deposita una fianza en metálico de 2.264.370 pesetas para responder de la conservación de los bienes arrendados y del pago de la correspondiente renta" (estipulación quinta), determinan que "Incresta" queda especialmente facultada, como titular jurídico del dominio o propiedad de la máquina, para poder ceder los derechos de este contrato y subrogar en sus obligaciones a cualquier persona natural o jurídica y para poder incluso, en tanto en cuanto mantenga al cliente en el uso y disfrute convenido de la misma y no entorpezca los derechos y posibilidades que se le conceden, grabar o pignorar dichos bienes" (estipulación séptima), prohíben "a la sociedad arrendataria el subarriendo o cesión gratuita u onerosa del bien arrendado a terceras personas, así como trasladar su emplazamiento a otro distinto de la Manga del Mar Menor, salvo consentimiento previo de "Incresta" (estipulación novena), y, por último, el punto a la resolución del contrato, categóricamente proclaman que "el no abono de las correspondientes mensualidades faculta a "Incresta" para la específica recuperación de los bienes arrendados, sin necesidad de requerimiento alguno, allí donde se encuentren situados, en uso de su calidad de propietaria" (estipulación octava). C) Por carta de 11 de junio de 1974 "Ocatic" "confirma" a "Inversiones y Capitales Reunidos, S.A.", "nuestra obligación y compromiso de recompra de la mercancía que por ustedes nos ha sido adquirida para su leasing posterior a la firma "Hispalis de Construcciones, S.A.", y que queda debidamente especificada en la adjunta factura 197 bis proforma, que les remitimos debidamente conformada", y tal fin fija el valor residual del recobro en una escala proporcional menguante, de manera que a los 36 meses asciende a 2.264.160 pesetas, esto es, la misma cifra convenida en el contrato de leasing para la opción de compra por la arrendataria. D) "Hiconsa" ha incumplido su obligación de satisfacer el precio mensual a partir del vencimiento correspondiente al 6 de noviembre de 1974, y la precaria situación económica le ha conducido al estado jurídico de suspensión de pagos.

CONSIDERANDO que, promovida por "Incresta" demanda en ejercicio de la acción resolutoria por incumplimiento de "Hiconsa" y consiguiente pedimento de que "los bienes



objeto de *leasing*, al haberse incumplido el contrato y haber cesado el arrendamiento, han de ser puestos a disposición de "Incesa", única propietaria de los mismos" (extremo tercero del *petitum*), la sentencia del primer grado prescinde de todo pronunciamiento sobre el contrato básico referido y acoge la reconvencción por entender que ha existido acuerdo transaccional poniendo fin a las diferencias de las partes; mientras que la Sala de Apelación decide que ese pretendido negocio eliminando la controversia no alcanzó la percepción y estima las pretensiones de la demandante, por virtud de lo que interpreta y califica en su naturaleza y efectos como un propio contrato de *leasing*.

CONSIDERANDO que, fundado en el número 1º del artículo 1692 de la Ley Procesal, denuncia el primer motivo del recurso infracción por violación de los artículos 1254, 1258, 1261, 1278 y 1809 del Código civil y de su doctrina legal interpretativa, sosteniendo que frente al criterio que mantiene sobre el particular la sentencia combatida, verdaderamente ha existido entre "Incesa" e "Hiconsa" un negocio perfecto de transacción, en cuya virtud la primera entregaría a la segunda las letras de cambio devueltas por ésta, así como las pendientes de vencimiento, más una cantidad en metálico fijada en 2.639.993,70 pesetas, mientras que la recurrente habría de entregar a la recurrida el equipo de forjado-túnel, objeto de reclamación, contrato cuya realidad entiende demostrada para la concesión del representante de "Incesa" y las declaraciones de los testigos que menciona; pero la impugnación es manifiestamente improsperable, pues la rotunda apreciación de la Sala sentenciadora de que, "aunque hubo conversaciones tal acuerdo transaccional no se formalizó por falta de consentimiento", no ha sido censurada a medio del cauce legalmente adecuado para destruir la ponderación probatoria efectuada por el Juzgado de Instancia, omisión que no puede ser suplida incurriendo en la petición de principio de tener por producido un concierto de voluntades para dar vida al negocio bilateral cuando el Tribunal *a quo* lo descarta, o acudir sin más a la referencia testifical o con la invocación sin cortapisas de la absolución de posiciones, como si de juzgar en una nueva instancia se tratase, de todo lo cual se sigue que inexistente el *duorum in idem placitum consensus* encaminado a definitiva composición del conflicto de intereses, dando certeza a la relación jurídica en los términos previstos por el artículo 1809 del Código sustantivo, mal podrá decidirse que se ha puesto fin a la incertidumbre mediante una transacción perfecta y su juego de recíprocas concesiones, porque, aún cuando su existencia no viene subordinada a la observancia de ningún elemento de forma, es de todo punto indispensable acreditar la certeza del acto dispositivo que entraña, realidad que en todo modo alguno fluye en la carta obrante al folio 157, dirigida por el Letrado de "Incesa" al de "Hiconsa", cuyo tono de mera propuesta viene evidenciando por sus términos inequívocos ("te adjunto posible borrador de recibo ... os proponemos efectuar una retención mínima que responda de posibles pérdidas o extravíos... si dicho documento resulta aceptado recíprocamente..."), y menos todavía del proyecto o borrador sin firma alguna autorizante unido al folio 159, respecto de cuyo texto la propia recurrente afirma que ha existido discrepancia en los sujetos contractuales, lo que impidió la suscripción.

CONSIDERANDO que el motivo segundo del recurso, formulado por la misma vía del precedente, aduce violación de los artículos 1276 y 1445 del Código civil, y 1º, 2º, 3º y 11º de la Ley de 17 de Julio de 1965, sobre venta de bienes muebles a plazos, sosteniendo -en síntesis- el argumento de que la vulneración de esos preceptos por la sentencia recurrida se ocasiona a todas luces, ya que, si bien el contrato de 6 de junio de 1974 aparece formalmente denominado por los otorgantes como de *leasing*, su verdadera esencia corresponde a una compraventa con pago fraccionado y financiación de tercero, según lo revelan sus cláusulas y los antecedentes, entre los que destaca "Hiconsa" la circunstancia del pago directo a "Ocatic, S.A.", del 20 por 100 del precio correspondiente al forjado-túnel con anterioridad a la intervención de "Incesa" financiando resto, a lo que añade como significativo el hecho de que "Incesa" no se obligaba por dicho documento a prestar servicio de conservación o mantenimiento del bien supuestamente arrendado, y otros particulares, cuales la asunción de los riesgos técnicos del bien por parte de "Hiconsa" conforme a la cláusula quinta, el monto total de lo que habría de pagar por el supuesto alquiler durante los tres años, inferior tan sólo en unas 100.000 pesetas al precio de la cosa, y, en fin, que "Hiconsa", a la firma del contrato,

aceptó letras de cambio por las supuestas rentas de todos los vencimientos futuros; tesis impugnatoria que no puede prosperar por las siguientes razones: 1ª La afirmación hecha por el Tribunal de Instancia con toda rotundidad de que el negocio celebrado por las sociedades contendientes constituye un verdadero y querido contrato de *leasing*, o arrendamiento financiero, cuya definición da al efectuar una tarea calificadora de su naturaleza, constituye una premisa incólume en el recurso, ya que la valoración del material instructorio realizada no ha sido reprobada por el cauce del número 7º del artículo 1692 de la Ley Procesal, ni utilizando un número 1º para alegar desconocimiento de las normas que disciplinan la exégesis contractual en los artículos 1281 y siguientes del Código civil, sin olvidar la constante jurisprudencia respecto a que la interpretación y cualificación de un negocio son cometidos atribuidos propiamente a la Sala de Instancia, sólo rectificables en casación cuando manifiestamente han sido vulneradas las normas interpretativas a los resultados obtenidos pugnan con el recto criterio. 2ª Aún cuando alguna opinión en la esfera de la doctrina científica asimila en sus efectos el llamado *leasing* financiero a la compraventa a plazos con reserva de dominio, no parece posible predicar identidad de naturaleza entre ambas figuras, antes bien ya se entienda que el *leasing* constituye un negocio mixto en el que se funden la cesión del uso y la opción de compra con causa única, ora que se trata de un supuesto de conexión de contratos que deben ser reconducidos a una unidad esencial, el parecer más autorizado, y desde luego mayoritario, lo acentúa de contrato complejo y atípico, gobernado por sus específicas estipulaciones y de contenido no uniforme, lo que lleva a concluir que si no se prueba la mediación de un acuerdo simulatorio en el que el *leasing* opere como negocio aparente para cubrir como realmente querida una compraventa a plazos, lo que permitiría la aplicación del artículo 2º, párrafo 2º, de la Ley de 17 de julio de 1965, habrá de ser incluida esta normativa como ajena que es a la intención y querer de las partes y no venir estructurado el arrendamiento financiero o *leasing* como si fuera una compraventa de aquella modalidad, pues la finalidad económica respectivamente perseguida por una y otra operación es distinta. 3ª Carente tal contrato en nuestro ordenamiento positivo de regulación en el campo del Derecho privado, está claro que su otorgamiento es posible en lícito ejercicio del principio de autonomía negocial y de libertad en la regulación del pacto prolongado en el artículo 1255 del Código civil, que faculta a los sujetos para superar, a impulsos de las incesantes exigencias del tráfico económico, el elenco de esquemas o pautas contractuales previstas por el legislador, necesariamente limitadas sin que ello comporte menoscabo de categoría dogmática alguna; pero sí aparece regulado en otros órdenes, como es el *leasing* automovilístico, al que se refiere la Circular de la Dirección General de la Jefatura Central de Tráfico de 16 de febrero de 1974, y en el ámbito fiscal los reglamentos de 3 de diciembre de 1971 y 10 de enero de 1972, la Orden de 3 de junio de 1976 (aprobatoria de las normas de adaptación al Plan General de Contabilidades a las sociedades de *leasing*), y muy en especial al Real Decreto-ley de Ordenación financiera de 25 de febrero de 1977, que le dedica todo su título 2º bajo el rótulo "de las empresas de arrendamiento financiero" y describe la operación como "arrendamiento de bienes de equipo, capital productivo y vehículos adquiridos exclusivamente para dicha finalidad para empresas constituidas en la forma prevista en el artículo 22 y según las especificaciones señaladas por el futuro usuario...(que) deberá incluir una opción de compra a (su) favor al término del arrendamiento" (art.19), declarando tajantemente en su artículo 21 que "a efectos de lo dispuesto en el párrafo 2º del artículo 2º de la Ley 50, de 17 de julio de 1965, sobre venta de bienes muebles a plazos, los bienes objeto de operaciones de arrendamiento financiero que cumplan lo dispuesto en la presente no se considerarán incluidos en el artículo 1º del Decreto 1193 de 12 de mayo de 1966", lo que desde luego no será óbice a que pueda ser extraída una hipótesis de simulación relativa caso de que se pruebe que bajo el velo de un *leasing* financiero late un evidente negocio de venta a plazos de bienes inmuebles, como acontece en el caso contemplado por la Sentencia de esta Sala de 28 de marzo de 1978, que mantuvo la calificación jurídica hecha en la instancia sobre la índole negocial, atendidas "las condiciones particulares" del contrato entonces estudiado. 4ª A diferencia del denominado "*leasing* operativo", que no se diferencia sustancialmente de un normal arrendamiento, el "*leasing* financiero" o *leasing* propiamente dicho, especie que es la usualmente utilizada como un nuevo medio de financiación de las empresas, recae sobre bienes de equipo que quedan integrados en el círculo de producción del usuario, con duración

calculada en función del tiempo de la vida económica y fiscal del bien de que se trata, y el cómputo del precio se hace de tal suerte que el importe total de las mensualidades satisfechas al término del contrato, más el llamado "valor residual", rebasa el *quantum* de la suma dineraria desembolsada como precio por la entidad financiera y arrendadora, pues obviamente ha de abarcar la totalidad de los gastos causados por la operación, el pago de los impuestos y el correspondiente margen de beneficios para la Compañía del *leasing*, que ha desembolsado un capital importante. 5ª Mientras que en el "*leasing* operativo" la entidad arrendadora afronta el riesgo técnico, prestando los servicios de mantenimiento y asistencia, por el contrario en el "*leasing* financiero", todos los gastos ocasionados por las reparaciones, mantenimiento, servicios técnicos, conservación, seguros, etc., del bien financiado, corren de cuenta del usuario, a quien incluso pueden alcanzar -si así se pacta- todos los riesgos, desde el relativo a la idoneidad del material para la explotación, funcionamiento y resultado (por subrogación convencional del usuario para el ejercicio de las acciones de saneamiento frente al vendedor), hasta el de pérdida por caso fortuito, y es en atención a tales obligaciones que alcanzan al arrendatario el concierto de las garantías para asegurar su cumplimiento acompañan de ordinario al contrario de *leasing*, bien por vía de seguro, en cuya póliza figurará como beneficiario el arrendador en el evento de siniestro, ora por entrega de una cantidad para garantizar el adecuado uso, pacto que no ha de tenerse por insólito ni compatible con la finalidad perseguida por el "*leasing* financiero". 6º Todos los antecedentes relatados al ingreso demuestran que ha existido mera cesión de uso del forjado-túnel a "Hiconsa", pero sin emplazamiento de la propiedad, retenida por "Increa", que sólo pasaría a la usuaria mediante el oportuno ejercicio de la opción de compra, acto negocial en el que habría de satisfacer no un precio insignificante o simbólico, sino el considerable de 2.264.370 pesetas, correspondiente al calculado valor residual, con la facultad por parte de "Increa", caso de que "Hiconsa" no utilizase aquel derecho, de exigir la "recompra" de los bienes a "Ocativ, S.A." según una escala de depreciación previamente calculada, como dicho queda, elemento de juicio que para algún criterio doctrinal confirma la realidad de que se trata de un arrendamiento financiero y no de la apariencia disimuladora de un contrato a plazos. 7ª Ajeno al negocio es cuestión, por su estructura y desarrollo a toda idea de un préstamo de financiación a vendedor de los previstos en el artículo 3º de la Ley de 17 de julio de 1965, y reñida también con los antecedentes expuestos toda posibilidad de tener por convenida una operación de financiación a comprador; la circunstancia de que la cantidad tomada en cuenta a "Hiconsa" por "Increa" a título de garantía equivalga al 20 por 100 del precio total arrendatario no desvirtúa la atipicidad del contrato para subsumirlo en la reglamentación de la compraventa a plazos, como tampoco la destruye el acuerdo de que la contraprestación de la arrendataria fuera atendida con el giro de cambiales que la recurrida negoció acudiendo al descuento bancario, pues precisamente la utilización de tales operaciones de crédito responden al desenvolvimiento usual en este tipo de empresas.

CONSIDERANDO que, por todo lo expuesto, procede la declaración de que no hay lugar al recurso con la preceptiva imposición de costas (art. 1748 de la Ley de Enjuiciamiento Civil), sin referencia a la pérdida del depósito por no haberse constituido.

FALLAMOS que debemos declarar y declaramos no haber lugar al recurso de casación por infracción de ley, interpuesto a nombre de "Hispalis de Construcciones, S.A.", contra la sentencia que, con fecha 26 de marzo de 1979, dictó la Sala Segunda de lo Civil de la Audiencia Territorial de Madrid; condenamos a dicha parte recurrente al pago de las costas; y líbrese al Presidente de la mencionada Audiencia la certificación correspondiente, con devolución de los autos originales y rollo de la Sala que remitió.

**Tribunal Supremo 18 noviembre 1.983**

PROCEDIMIENTO: Infracción de ley.

RECURRENTE: Firstmark Leasing de España, S.A.

FALLO: Haber lugar al recurso contra la sentencia de la Audiencia Territorial de Madrid de 15 de enero de 1981.

DOCTRINA: Contratos: Arrendamiento financiero *leasing*; normativa. No constituye compraventa de bienes a plazos.

Que cualquiera que sea su denominación, el *leasing* consiste en el arrendamiento de bienes de equipo adquiridos para dicha finalidad por empresas con dicho objeto social, y según las especificaciones señaladas por el futuro usuario, a cuyo arrendamiento acompaña una opción de compra, siendo, por tanto, sus notas diferenciales la cualidad de bien de equipo del objeto del contrato, la elección del mismo, en manos del fabricante o proveedor, por el futuro usuario, la adquisición de su propiedad por la empresa *leasing* y su cesión en arrendamiento al arrendatario o usuario, con la inclusión de un pacto de opción de compra, contrato de arrendamiento financiero o *leasing* jurídicamente distinto de la compraventa a plazos de bienes con reserva de dominio, pues, como dice la Sentencia de esta Sala de 10 de abril de 1981, ya se entiende que el *leasing* constituye un negocio mixto en el que se funde la cesión de uso y la opción de compra con causa única, ora que se trata de un supuesto de concesión de contratos que deben ser reducidos a una unidad esencial. El parecer más autorizado, y desde luego mayoritario, lo conceptúa de contrato complejo y atípico, gobernado por sus específicas estipulaciones y de contenido no uniforme, lo que lleva a concluir que si no se prueba la mediación de un acuerdo simulatorio en el que el *leasing* opere como negocio aparente para encubrir como realmente querida una compraventa a plazos, lo que permitiría la aplicación del artículo 2.º, párrafo 2.º, de la Ley de 16 de julio de 1965, habrá de ser excluida esta normativa como ajena que es a la intención y querer de las partes y no venir estructurando el arrendamiento financiero o *leasing* como si fuera una compraventa de aquella modalidad.

En la villa de Madrid, a dieciocho de noviembre de mil novecientos ochenta y tres.

En los autos de mayor cuantía seguidos en el Juzgado de Primera Instancia número 10 de los de Madrid, y en grado de apelación ante la Sala Segunda de lo Civil de la Audiencia Territorial de la misma por Firstmark Leasing de España, S.A., domiciliada en Madrid; contra León Escribano y Sucesores, S.A., y contra Urbanizaciones y Pavimentos, S.A., ambas con domicilio social en Madrid; sobre tercería de dominio; autos pendientes ante esta Sala en virtud de recurso de casación por infracción de ley interpuesto por la entidad demandante, representada por el Procurador don Eduardo Jesús Sánchez Álvarez y dirigida por el Letrado don José Manuel Lizasoain Sasera; habiendo comparecido en el presente recurso la parte demandada y recurrida, entidad León Escribano y Sucesores, S.A., representada por el Procurador don Leopoldo Puig Pérez de Inestrosa y dirigida por el Letrado don José García Calvedo; no habiendo comparecido en el presente recurso la entidad demandada Urbanizaciones y Pavimentos, S.A.

RESULTANDO que ante el Juzgado de Primera Instancia número 10 de los de Madrid, por el Procurador don Eduardo J. Sánchez Álvarez, en representación de Firstmark Leasing de España, S.A., se promovió demanda de tercería de dominio en base a los siguientes hechos: 1.º La actora, Firstmark Leasing de España, S.A., ha venido en conocimiento de que en este Juzgado de Primera Instancia número 10 de los de Madrid, y bajo el expediente número 1598/77, se siguen autos de juicio ejecutivo a instancia de León Escribano y Sucesores, S.A., contra Urbanizaciones y Pavimentos, S.A.; que en el referido procedimiento, a esta última entidad le ha sido embargado como de su propiedad el siguiente bien: "Una máquina compactadora marca Osemera, modelo 840 E. Motor número SP. B. 3, 2, 5, 1, 5, 0, 6", que ha sido valorada en 800.000 pesetas para la subasta señalada para las once horas del próximo

día 31 de mayo actual. 2.º Firstmark Leasing de España, S.A., es la legítima propietaria de dicha máquina, cuya correcta descripción es la siguiente: "Rodillo Autopropulsado, compactador, vibrante, articulado mixto marca Simesa, número de modelo 840-E, número de serial 325/506/172-E 867"; se acompaña contrato de arrendamiento de bienes muebles número 700/40.013, de fecha 30 de marzo de 1974, suscrito entre esta parte y la entidad Urbanizaciones y Pavimentos, S.A., cuyo objeto es, precisamente, la máquina antes descrita, como documento número 1. 3.º En el mencionado contrato, bajo la rúbrica, condiciones generales, se encuentran los títulos 1. Adquisición de materia y título V, propiedad del material, cuyo contenido íntegro se da aquí por reproducido en aras a la brevedad, si bien consignar los artículos 1.º y 25: "Artículo 1.º Es objeto del presente contrato la cesión en arrendamiento del material cuya descripción, características y signos de identificación constan en las condiciones particulares de este documento. El citado material ha sido seleccionado y elegido por el arrendatario como futuro usuario del mismo, éste ha elegido asimismo la persona del proveedor o fabricante y ha convenido con él las características técnicas del material, las condiciones de compra, el lugar de la entrega y los plazos de pago; el arrendador adquiere el material del fabricante o proveedor para cederlo en arrendamiento al arrendatario, para ello cursará al fabricante o proveedor el pedido que ha sido confeccionado por el arrendatario y que refleja lo convenido entre ambos. Una copia del pedido firmado por el arrendador y arrendatario forma parte integrante de este contrato como anexo 2"; "artículo 25. El material arrendado es siempre y en todo momento propiedad exclusiva del arrendador. Este tiene, pues, el derecho de dominio del material, correspondiendo al arrendatario los derechos propios de tal y además los establecidos en este contrato. Por consiguiente, el arrendatario se obliga a adoptar a su costa cuantas medidas sean necesarias para proclamar, respetar y hacer que los terceros respeten tal derecho de propiedad y de dominio del arrendador". "Firstmark Leasing de España, S.A., ha pagado el precio de dicha máquina a ERIM, S.A., como se acredita con la factura albarán y recibo, que se acompañan como documentos números 2,3 y 4. 4.º Que la máquina antes descrita pertenece única y exclusivamente a la actora, que ha cedido su arrendamiento a la entidad Urbanizaciones y Pavimentos, S.A., la cual no ostenta derecho dominical alguno sobre la referida máquina, que la haya podido ser embargada por la entidad León Escribano y Sucesores, S.A. 5.º Que el señalamiento de la subasta de dicha máquina para el día 31 del corriente obliga a esta parte a interponer la presente demanda de tercería de dominio, en defensa de su dominio, demanda a tramitarse por las del juicio declarativo de mayor cuantía, ya que el valor de la máquina según la peritación obrante en autos es el de 800.000; y tras alegar los fundamentos de derecho que creyó oportunos, terminó suplicando sentencia estimando la demanda y declarando el dominio de Firstmark Leasing de España, S.A., sobre la máquina objeto de este procedimiento Rodillo Autopropulsado, compactador, vibrante, articulado mixto, marca Simesa, número de modelo 840-E, número serial 325/506/172-E 867"; con expresa imposición de costas a las entidades demandadas.

RESULTANDO que por el Procurador don Leopoldo Puig y Pérez de Inestrosa, en representación de León Escribano y Sucesores, S.A., se formuló oposición a la tercería promovida, en base a su vez de los siguientes hechos: 1.º Es cierto que en el juicio ejecutivo seguido ante el mismo Juzgado destinatario del presente escrito, bajo el número 1598/77, por León Escribano Sucesores, S.A., contra Urbanizaciones y Pavimentos, S.A., abreviadamente denominada URPASA, fue embargada a esta entidad la máquina compactadora o rodillo autopropulsado compactador y vibrante reseñado en los ordinales fácticos primero y segundo de la demanda que contesto; pero no es menos cierto que Urbanizaciones y Pavimentos, S.A., se hallaba en posesión de esta máquina, que utilizaba en las obras que forman parte de su objeto social, y que esta entidad en ningún momento del juicio ejecutivo, desde la diligencia de embargo hasta el momento, pasando por todos los trámites del procedimiento de apremio, hizo la más leve salvedad en torno a la hipotética propiedad ajena de este bien. 2.º, 3.º y 4.º Rechazan la certeza de los conumerales de la demanda de tercería dominical adversa, puesto que en el supuesto de ser auténticos los documentos que citan (contrato de arrendamiento, factura de compra por la sociedad tercerista, albarán y recibo), lo cual no nos consta, siempre se trataría de documentos privados en los que no fue parte la sociedad que representa, careciendo de eficacia probatoria estos documentos respecto a tercero, así en cuanto a su fecha como en cuanto a su contenido. 5.º Tampoco es cierto el homónimo de la demanda de

tercería en torno a la titularidad dominical de la máquina embargada, la cual, si realmente perteneciera a la sociedad tercerista y si realmente fueran auténticos y verdaderos los documentos en que funda su derecho, entrañarían la existencia de un contrato de venta a plazos y con reserva de dominio a favor de la hoy demandante, hasta el total pago del precio aplazado a pagar con igual periodicidad, cuyos contratos, para ser oponibles a terceros, están sometidos a la normativa legal que se citará en el lugar oportuno. 6.º Nada que oponer a las normas procedimentales del juicio de mayor cuantía, a lo que parece circunscribirse el correlativo párrafo de la base histórica de la demanda que contesto. Y rechazan los fundamentos jurídicos de la demanda, y tras alegar los fundamentos de derecho que estimo de aplicación suplico se dictara sentencia desestimando la tercería de dominio e imponiendo las costas del pleito a Firstmark Leasing de España, S.A.

RESULTANDO que, evacuados por las partes los trámites de réplica y dúplica, son sustancial reproducción de sus precedentes pretensiones, se recibió el juicio, practicándose las declaraciones pertinentes, y, evacuado asimismo el trámite de conclusiones, con remisión sustancial a lo solicitado en los primeros escritos de debate, por el Juzgado se dictó sentencia con fecha 7 de abril de 1979 desestimando la demanda presentada y absolviendo a los demandados de los pedimentos contenidos en dicha demanda sin hacer expresa imposición de costas.

RESULTANDO que, a su vez, contra la sentencia preinserta del Juzgado por la representación de la sociedad actora Firstmark Leasing de España, S.A., se interpuso recurso de apelación que fue admitido en ambos efectos, y, elevados los autos a la Sala Segunda de lo Civil de la Audiencia Territorial de Madrid, previa celebración de vista con asistencia de los letrados de las partes, se dictó sentencia con fecha 15 de enero de 1981, desestimando dicho recurso y confirmamos en todas sus partes la sentencia del Juzgado, sin hacer expresa imposición de costas.

RESULTANDO que, a su vez, contra la preinserta sentencia de la Sala Segunda de lo Civil, por la representación de la entidad demandante-apelante, Firstmark Leasing de España, S.A., se ha preparado el presente recurso de casación por infracción de Ley y elevado los autos a esta Sala de lo Civil del Tribunal Supremo, se ha personado, ante su representación de dicha recurrente, el Procurador de los Tribunales don Eduardo Jesús Sánchez Alvarez, por medio de escrito en el que se articulan los siguientes motivos: 1.º Al amparo del artículo 1.692.1 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, consistente en indebida aplicación de los artículos 1.º, 2.º, 3.º, 6.º, 17 y 23 de la Ley de 17 de julio de 1965, reguladora de la venta a plazos de bienes muebles. Este motivo tiende a poner de manifiesto que el contrato de 30 de marzo de 1974, concertado entre Firstmark Leasing de España, S.A., y Urbanizaciones y Pavimentos, S.A., por ser de simple arrendamiento de bien mueble, no es incluíble ni regulable por la Ley especial mencionada. 2.º Al amparo del artículo 1.692.1 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, por interpretación errónea del artículo 1.227 del Código civil. Este motivo tiende a poner de manifiesto que cuando existen otros medios de prueba justificativos de la realidad de la fecha consignada en un determinado documento privado no entra en juego la prevención del citado precepto legal, ni mucho menos con carácter exclusivo y excluyente. 3.º Al amparo del artículo 1.692.2 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, por violación de su artículo 359, por lo que la sentencia recurrida no resulta congruente con las pretensiones oportunas.

Tema litigioso, el fallo impugnado lo hizo apartándose de cómo lo plantearon las partes. 4.º Al amparo del artículo 1.692.1 de la Ley de Enjuiciamientos Civil, por violación, consistente en falta de aplicación del artículo 1.543 del Código civil. Este motivo tiende a poner de manifiesto que el contrato de 30 de marzo de 1974, celebrado entre Firstmark Leasing de España, S.A., y Urbanizaciones y Pavimentos, S.A., sobre el bien de equipo de que se trata, es de arrendamiento de cosa mueble. 5.º Al amparo del artículo 1.692.1 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, por violación, consistente en falta de aplicación, de los artículos 1.281, 1.283 y 1.287 del Código civil. Este motivo tiende a poner de manifiesto que la verdadera naturaleza del contrato de 30 de marzo de 1974, celebrado entre Firstmark Leasing de España, S.A., y Urbanizaciones y Pavimentos, S.A. (folios 4 y 5), es la de un arrendamiento de bienes muebles. 6.º Al amparo del artículo 1.692.7 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, por error de hecho en la apreciación de

la prueba, resultante de documentos auténticos obrantes en autos, que revelan la evidente equivocación del Procurador, siendo tales documentos el contrato de arrendamiento del bien litigioso, su albarán de entrega, su factura del precio de compra y el recibo de su importe, que se unieron a la demanda inicial (folios 4, 5, 6, 7 y 8). Este motivo tiende a poner de manifiesto que el contrato suscrito entre la parte recurrente y Urbanizaciones y Pavimentos, S.A., sobre el artefacto que nos ocupa, es simplemente de arrendamiento de bienes muebles, tal como quisieron y convinieron los contratantes.

Visto siendo Ponente el Magistrado señor don Rafael Pérez Gimeno.

CONSIDERANDO que entre las formas contractuales que las necesidades en la vida social y económica han introducido en el campo jurídico se encuentran los denominados arrendamientos financieros o *leasing*, sin regulación legal hasta el Decreto-ley de Ordenación Económica de 25 de febrero de 1977, disposición que, aunque de carácter predominantemente fiscal y financiero, recoge en su artículo 19 sus rasgos característicos, tal como aquellas operaciones, que cualquiera que sea su denominación, el *leasing* consiste en el arrendamiento de bienes de equipo adquiridos para dicha finalidad por empresas con dicho objeto social y según las especificaciones señaladas por el futuro usuario, a cuyo arrendamiento acompaña una opción de compra, siendo, por tanto, sus notas diferenciales la cualidad de bien de equipo del objeto del contrato, la elección del mismo, en manos del fabricante o proveedor, por el futuro usuario, la adquisición de su propiedad por la empresa *leasing* y su cesión en arrendamiento al arrendatario o usuario, con la inclusión de un pacto de opción de compra, contrato de arrendamiento financiero o *leasing* jurídicamente distinto de la compraventa a plazos de bienes con reserva de dominio, pues, como dice la Sentencia de esta Sala de 10 de abril de 1981, ya se entienda que el *leasing* constituye un negocio mixto en el que se funde la cesión de uso y la opción de compra con causa única, ora que se trata de un supuesto de concesión de contratos que deben ser reducidos a una unidad esencial. El parecer más autorizado, Y desde luego mayoritario, lo conceptúa de contrato complejo y atípico, gobernado por sus específicas estipulaciones y de contenido no uniforme, lo que lleva a concluir que si no se prueba la mediación de un acuerdo simulatorio en el que el *leasing* opere como negocio aparente para encubrir como realmente querida una compraventa a plazos, lo que permitiría la aplicación del artículo 2.º, párrafo 2.º, de la Ley de 16 de julio de 1965, habrá de ser excluida esta normativa como ajena que es a la intención y querer de las partes y no venir estructurado el arrendamiento financiero o *leasing* como si fuera una compraventa de aquella modalidad, pues la finalidad económica respectivamente perseguida por una y otra operación es distinta, y contrato, igualmente, distinto del préstamo de financiación a comprador regulados en el párrafo 2.º del artículo 3.º de la expresada Ley de 17 de julio de 1965, por tratarse en este caso de un simple préstamo con la única especialidad de ser el comprador de una cosa mueble corporal no consumible el prestatario, estar limitado su importe por el precio aplazado de la compraventa y estar limitado, igualmente, el número máximo de plazos para satisfacerlo a lo que determine el Gobierno.

CONSIDERANDO que precisadas las características esenciales del arrendamiento financiero (*leasing*) y sus diferencias con la compraventa de bienes muebles a plazos con reserva de dominio, así como con el préstamo de financiación a comprador de dichos bienes a plazos, una exigencia de orden procesal impone el estudio prioritario del quinto motivo del recurso amparado en el ordinal primero del artículo 1.692 de la Ley de Enjuiciamiento Civil y en que se denuncia la infracción por violación de los artículos 1.281, 1.283 y 1.287 del Código civil, estudio prioritario en cuanto por dicho cauce procesal debe determinarse cuál es la verdadera naturaleza jurídica del contrato celebrado entre Firstmark Leasing de España, S.A. y Urbanizaciones y Pavimentos, S.A., que a entender de la sentencia recurrida es la de un préstamo de financiación al comprador, regulado en el artículo 3.º y 17 de la indicada Ley de 17 de julio de 1965, y que según la entidad recurrente constituye un contrato de arrendamiento de bienes muebles, alternativa en cuyo examen debe entrarse pese a tratarse de un tema de interpretación en principio reservada al Tribunal de Instancia, por ser notoriamente errónea la conclusión a que llega en su hermenéutica contractual, pues si, según dicha sentencia, por un

contrato que las partes califican de arrendamiento de bienes muebles Urbanizaciones y Pavimentos, S.A.

La posibilidad de utilizar y disfrutar de un Rodillo autopropulsado, para lo cual se conviene la satisfacción por dicha entidad de una renta de 70.894 pesetas, renta que se paga por dicha cantidad y en metálico, la primera a la suscripción del contrato y por medio de otras 59 letras de cambio de idéntica cifra, cuya periodicidad presuntamente ha de estimarse de carácter mensual, si la sociedad tercerista Firstmark Leasing de España, S.A., que figura en el contrato como arrendadora y libradora de las cambiales, satisface el precio de la máquina embargada y a que se contrae la *litis* de la empresa vendedora, la que entrega tal máquina a la usuaria de la misma, no hay duda de que nos encontramos ante un arrendamiento financiero o *leasing*, de frecuente práctica en el comercio de bienes de equipo, en el que, como se ha dicho en el anterior considerando y como es de esencia en esta figura jurídica, sólo se transmite el uso de la cosa, sin que frente a esta conclusión, deducida del sentido literal del texto del contrato que lo califica de arrendamiento y en el que literalmente se dice: "Es objeto del presente contrato la cesión en arrendamiento del material cuya descripción, características y signos de identificación constan en las condiciones particulares...". "El citado material ha sido seleccionado y elegido por el arrendatario como futuro usuario del mismo y éste ha elegido asimismo la persona del proveedor, fabricante". "El arrendador adquiere el material del fabricante o proveedor para cederlo en arrendamiento al arrendatario". Para ello cursará al fabricante o proveedor el pedido que ha sido confeccionado por el arrendatario..". "El material objeto del contrato será entregado directamente al arrendatario, el cual contrae la obligación de entrar en posesión del mismo y recibirlo en nombre del arrendador como propietario y en nombre propio como arrendatario, etc.", sentido literal que no aparece discordante con la intención de los contratantes y que además responde al objeto social de la entidad arrendadora sin que frente a dicha conclusión, repetimos, pueda prevalecer, contrariamente a lo que sostiene la sentencia recurrida, ni el hecho de que las letras de cambio libradas para el pago de la merced arrendaticia fuesen avaladas por la entidad vendedora al ser éste un hecho equívoco del que no puede sacarse consecuencia alguna contraria a la naturaleza arrendaticia del contrato, ni la circunstancia de que el arrendatario retirara directamente la máquina del establecimiento del vendedor al venir estipulado que lo hacía en nombre del arrendador, ni la suma total de las rentas que debía satisfacer el arrendatario al no constar el valor residual calculado a la máquina al finalizar el contrato, así como tampoco un estudio de amortización de la inversión realizada por la compañía arrendadora, ni, finalmente, el hecho de que la opción de compra que se prevé al final del contrato no esté suficientemente desarrollado, pues esta exigencia, introducida por el referido Decreto-ley de 25 de febrero de 1977, no estaba prevista en la normativa genérica a la sazón vigente, por todo lo cual debe terminarse afirmando que la propiedad de la máquina pertenece a la sociedad aquí recurrente.

CONSIDERANDO que, sentada la anterior conclusión, la circunstancia de que el rodillo autopropulsado estuviera al tiempo del embargo en la posesión material de Urbanizaciones y Pavimento, S.A., no contradice la propiedad sobre él de la sociedad recurrente, en cuanto dicha tenencia es consecuencia obligada de la cesión de uso que el contrato de arrendamiento supone e implica a la vez la obligación de devolverlo al dueño a la finalización del contrato locativo, contrato que no le es aplicable la Ley de 17 de julio de 1965 sobre venta de bienes muebles a plazos al no poder subsumirse en ninguno de los supuestos que dicha normativa regula y cuya fecha de 30 de marzo de 1974 debe surtir efectos respecto de terceros dado que el artículo 1.227 del Código civil sólo es aplicable cuando no existan otros medios que justifiquen la realidad de la fecha, consignada en el documento privado, sin que pueda invocarse cuando, como ocurre en el presente caso es el conjunto de la prueba el que sirve al Tribunal para estimar que la celebración del contrato tuvo lugar en la fecha indicada en el documento y que la sociedad actora pagó el importe de la máquina a la casa vendedora el día 1 de abril de 1974 mediante un talón contra su cuenta corriente en el Banco Industrial del Sur; razonamientos los expuestos que conducen a estimar también el motivo 2.º del recurso articulado al amparo del ordinal 1.º del artículo 1.692 y en el que se denuncia la interpretación errónea del citado precepto 1.227.



CONSIDERANDO que, por todo lo expuesto y sin necesidad de entrar en el estudio del resto de los motivos, procede estimar el recurso fórmulado, casando y anulando la sentencia impugnada sin condena de costas y ordenando devolver el depósito constituido.

FALLAMOS que, estimando el recurso interpuesto por la entidad mercantil Firstmark Leasing de España, S.A., contra la sentencia dictada el 15 de enero de 1981 por la Sala Segunda de lo Civil de la Audiencia Territorial de Madrid, en los autos de tercería de dominio seguidos en las partes, de una, como demandante la referida sociedad mercantil y, de otra, como demandada León Escribano Sucesores, S.A., y Urbanizaciones u Pavimentos, S.A., debemos declarar y aclaramos haber lugar a dicho recurso, casando la citada sentencia, sin hacer condena en costas y ordenando la devolución del depósito que indebidamente constituyó; y librese al Presidente de la mencionada Audencia la certificación correspondiente con devolución de los autos originales y rollo de Sala que remitió.

**Juzgado de 1ª Instancia núm. 2 Madrid. (S. 5 noviembre 1986).**

**LEASING. Contrato de arrendamiento de vehículos a motor. RESOLUCIÓN: Falta de pago.**

Los antecedentes de hecho se encuentran recogidos en los fundamentos de derecho.

**FUNDAMENTOS DE DERECHO**

1. El contrato de arrendamiento financiero o de la "Leasing" no es sino una nueva formulación de una vieja cuestión de antaño conocida por los juristas; la utilización de la forma del contrato de arrendamiento para constituir una garantía real sin dar posesión, sobre un préstamo; en este caso, por el precio de la adquisición del propio bien. La sociedad de "Leasing" compra el bien al TERCERO para celebrar el contrato de arrendamiento con opción de compra, cuyo arrendatario es el que usa la cosa. Las partes en el contrato de leasing son, pues, el arrendador -que ha comprado el bien al tercero- y el arrendatario que es titular, además, de una opción de compra. Son a su vez, las partes litigantes en el presente proceso.

2. El contrato de leasing es, pues, un contrato bilateral y oneroso cuya causa es la cesión de uso del bien: es un contrato atípico, en el que se suma el arrendamiento con la opción de compra. Pero, como productor de obligaciones bilaterales, está bajo el imperio del artículo 1124 del Código Civil que establece la resolución de las mismas en caso de incumplimiento de una de las partes e indemnización de daños y perjuicios.

3. En el presente caso, se ha probado el incumplimiento a partir de determinado momento de la obligación de pago por parte del arrendatario que da lugar a la resolución que prevé el artículo 1124 mencionado. Se prevén unos intereses que, los más trascendentes, son de una cuantía exagerada -el 24% anual- respecto a los cuales hay que hacer constar que si se interesa la resolución, que por definición implica la ineficacia "ex tunc" del negocio jurídico, no se puede pretender que se mantenga vigente hasta más allá de aquella ineficacia, una concreta cláusula -la de intereses- incluso una vez declarado resuelto el contrato.

4. Por tanto, en principio y como básico, procede declarar la resolución del contrato de leasing y en consecuencia, a la restitución por los demandados de los dos vehículos de aquél y la devolución por la actora de la fianza que se hubiera prestado, tal como se prevé en el artículo 5º del contrato; procede declarar la obligación de los demandados de pago de la cantidad debida por el arrendamiento, que asciende a 530.766 ptas. y el abono de los gastos bancarios, que ascienden a 5.597 ptas. como perjuicio sufrido (artículo 1101 C.c.) aunque no al abono de intereses de demora, y sí a la moratoria según los artículos 1101 y 1108 C.c. y Ley de 29 junio 1984 y los ejecutivos del artículo 921 de la Ley de Enjuiciamiento Civil. Todos cuyos pagos deberán ser realizados por los demandados, dos contratantes, que son deudores mancomunados, no solidarios, por la presunción de mancomunidad de las obligaciones que rige en nuestro Derecho según se desprende de los artículos 1137 y 1138 del Código Civil, por lo que deberá ser condenado cada uno al pago de la mitad de la cantidad debida.

5. En cuanto a las costas, el no estimarse íntegramente todas las peticiones de la demanda (no se acogen los intereses) no procede condenar a ninguna de las partes, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 523, párrafo 1º, de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

**Juzgado de 1ª Instancia núm. 2 de Madrid. (S. 1 marzo de 1986).**

**LEASING. Contrato de arrendamiento de bienes muebles. RESOLUCIÓN, Resolución de contrato a instancia del adquirente, por no funcionamiento de máquina servida.**

Los antecedentes de hecho quedan recogidos en los fundamentos de derecho.

**FUNDAMENTOS DE DERECHO**

1. La acción ejercitada es de resolución de un contrato titulado "de arrendamiento sobre bienes muebles" (f.3) admitido por las partes, conocido por el nombre de "leasing", cuya perfección se produjo en fecha 5 de octubre 1983 en la que emitió la declaración de voluntad contractual estampando la firma -que es la asunción de lo escrito impreso o a máquina- el segundo de los contratantes, bajo fe pública mercantil. En virtud de este contrato, el arrendador -codemandado "Liscaya"- que previamente ha adquirido un material (a un tercero de este contrato, también codemandado, "Rank Xerox española, S.A.") que recibe el arrendamiento (lo recibe directamente de "Rank Xerox") "en nombre del arrendador como propietario y en el suyo propio como arrendatario" (tal como dice literalmente el contrato) con una opción de compra añadida. Probado pericialmente que el material no está en condiciones de funcionamiento (f.124) el arrendatario, demandante, interesa la resolución del contrato en base al artículo 1124 C.c.

2. El contrato de arrendamiento financiero de "Leasing" no es sino una nueva formulación de una vieja cuestión de antaño conocida por los juristas: la utilización de la forma del contrato de arrendamiento para constituir una garantía real sin dar posesión sobre un préstamo; en este caso, por el precio de la adquisición del propio bien. La sociedad de "leasing" compra el bien al tercero para celebrar el contrato de arrendamiento con opción de compra, cuyo arrendatario es el que usa la cosa. Las partes en el contrato de leasing son, pues, el arrendador -que ha comprado el bien al tercero- y el arrendatario que es titular, además, de una opción de compra. Son a su vez, las partes litigantes en el presente proceso. El contrato de leasing es, pues, un contrato bilateral y oneroso cuya causa es la cesión de uso del bien; es un contrato atípico, en el que se suma el arrendamiento con la opción de compra. Pero, como productor de obligaciones bilaterales, está bajo el imperio del artículo 1124 del Código Civil que establece la resolución de las mismas en caso de incumplimiento de una de las partes e indemnización de daños y perjuicios.

3. Las partes en el contrato de leasing son arrendador y arrendatario, en arrendamiento financiero con opción de compra. El arrendador es la sociedad codemandada "Leasing Bancaya, S.A." y el arrendatario, el demandante. El arrendador, incluso, es propietario de la cosa arrendada, ya que previamente lo ha adquirido al tercero, proveedor, que está fuera del contrato de "leasing", prescindiendo de que el material haya determinado por el arrendamiento y de que se reciba directamente por éste; ambos extremos son intrascendentes para la perfección y cumplimiento de un contrato. En consecuencia, la vendedora del material es tercero respecto al "leasing" y siendo la opción ejercitada la de resolución del actor, sin ni siquiera reclamar indemnización de daños y perjuicios, tan sólo pueden ser partes litigantes y, en su caso, condenada, las partes contratantes; por ello, la codemandada "Rank Xerox" carece de legitimación pasiva tal como ha alegado como excepción (falta de representación del demandado) dicha codemandada.

4. Hay que insistir, pues, en que la acción ejercitada es de resolución. No se reclama cumplimiento del contrato de compraventa, no se alega cumplimiento defectuoso de éste, no se plantean vicios ocultos de la cosa vendida: por tanto, es intrascendente la alegación de preceptivos relativos a la compraventa, ni aceptable la postura de que el arrendador es un mero intermediario que proporciona medios financieros para que el adquirente adquiera la cosa; éste no la adquiere, sino aquel arrendador, el cuál la arrienda.

5. En el presente caso, de nuevo se insiste en ello, se acciona una resolución; resolución de las obligaciones bilaterales derivadas de contrato, como el de arrendamiento, contrato por el que el arrendador se obliga a proporcionar a otro, arrendatario, durante cierto tiempo el uso o goce de una cosa a cambio de un precio (artículo 1543 C.c.); se ha probado, por prueba pericial antes aludida (f.124) que el equipo objeto de arrendamiento "no está en condiciones de funcionamiento"; es decir, que el arrendador no cumple la obligación de proporcionar el uso de la cosa ya que no cabe uso de la que no puede funcionar; por tanto, según lo que dispone el artículo 1124 C.c. procede su resolución. La Jurisprudencia ha insistido reiteradamente en el requisito de "Voluntad rebelde de incumplimiento"; así en S. de 9 de octubre de 1985 ("Actualidad Civil", ref.núm. 95/85), 22 de octubre 1985 ("A.C." 33/86), 5 de noviembre 1985 ("A.C." 85/86), 2 de diciembre 1985 ("A.C." 198/86); siempre referida a contrato de compraventa; pero el incumplimiento de una parte provoca también la resolución de cualquier otro; la voluntad rebelde de incumplimiento lo ha reiterado la parte demandada cuando nunca, ni antes ni en este proceso (así, en la comparecencia previa) ha manifestado otra cosa que su inhibición del problema, no aceptando la posibilidad de cumplir.

6. La resolución es la destrucción de los efectos de un negocio jurídico (como el contrato, que es negocio jurídico bilateral), con efecto retroactivo, en virtud de una causa que sea la invalidez inicial, tal como el incumplimiento de la obligación (como la de proporcionar el uso de la cosa en el arrendamiento) de una de las partes en un negocio jurídico bilateral (como todo contrato); así lo prevé el artículo 1124 C.c.; por tanto, dándose el incumplimiento y tal como prevé esta norma, se deja sin efecto el contrato de arrendamiento, ex tunc, desde el inicio, lo que significa que cada parte debe quedar en el estado en que se hallaba al perfeccionarse; el arrendador propietario recuperará la cosa arrendada, sin perjuicio de que reclame al vendedor los defectos de la cosa; el arrendatario; devolviendo la cosa, recuperará el precio que efectivamente haya pagado.

7. En este sentido, debe estimarse la demanda: declaración de resolución y consecuencia de devolución de cosa y precio, sin indemnización de daños y perjuicios que no haya sido reclamada, lo que implica la condena en costas de la parte codemandada, según el artículo 523 L.E.C. si bien, el desestimarse la demanda respecto a la otra codemandada, las costas de ésta se impondrán a la parte actora según la misma norma de la L.E.C.

TRATAMIENTO CONTABLE DEL LEASING

El Plan General de Contabilidad (en adelante PGC), aprobado por el Real Decreto 1643/1990, establece cuál ha de ser el tratamiento contable del arrendamiento financiero con base en las siguientes reglas:

- Los derechos derivados de los contratos de arrendamiento financiero se contabilizarán como activos inmateriales por el valor al contado del bien.
- Se debe reflejar en el pasivo la deuda total por las cuotas más el importe de la opción de compra.
- La diferencia entre ambos importes (gastos financieros) se contabilizará como gasto a distribuir en varios ejercicios.
- Los gastos a distribuir en varios ejercicios se imputarán a resultados de acuerdo con un criterio financiero.
- Cuando se ejercite la opción de compra, el valor de los derechos registrado y su correspondiente amortización acumulada se darán de baja, pasando a formar parte del valor del bien adquirido.

Teniendo en cuenta las normas anteriores, la contabilización efectiva podría resumirse como sigue:

\* Al suscribir el contrato de leasing:

		DEBE	HABER
217	Derecho sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero	X	
272	Gastos por intereses diferidos	X	
5215	Acreedores por arrendamiento financiero		X

\* Al pagar las cuotas:

		DEBE	HABER
5215	Acreedores por arrendamiento financiero	X	
57	Tesorería		X

\* Por la imputación de los gastos financieros:

		DEBE	HABER
66	Gastos financieros	X	
272	Gastos por intereses diferidos		X

\* Por la amortización del ejercicio:

	DEBE	HABER
681     Dotación a la amortización del inmovilizado inmaterial	X	
2817    Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		X

\* En el momento en que se paga la última cuota y se ejercita la opción de compra:

	DEBE	HABER
22     Inmovilizaciones materiales	X	
2817    Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	X	
217    Derecho sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero		X
282    Amortización acumulada del inmovilizado material		X

	DEBE	HABER
5215    Acreedores por arrendamiento financiero	X	
57     Tesorería		X

**EL “SALE AND LEASE-BACK”**

El lease-back o leasing de retro es una operación mediante la cual la sociedad de leasing adquiere un material o bien propiedad del que va a ser futuro arrendatario y, simultáneamente, procede a realizar un contrato de arrendamiento financiero con el originario transmitente. Es decir, en este contrato las figuras del proveedor y del arrendatario coinciden en una misma persona.

Por lo que respecto a la contabilización del “sale and lease-back”, el arrendatario deberá registrar la operación en los siguientes términos:

- Se dará de baja el valor neto contable del bien objeto del contrato.
- Se reconocerá por el mismo importe de forma simultánea el valor inmaterial del arrendamiento financiero.
- En el pasivo deberá reconocerse la deuda total por las cuotas más el importe de la opción de compra.
- La diferencia entre la deuda y la financiación recibida en la operación habrá de contabilizarse como gastos a distribuir en varios ejercicios.

Brevemente, la mecánica contable de la operación sería la siguiente:

Al vender el bien y suscribir el contrato de leasing:

		DEBE	HABER
217	Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero	X	
22	Inmovilizaciones materiales	X	
		DEBE	HABER
272	Gastos por intereses diferidos	X	
57	Tesorería	X	
5215	Acreeedores por arrendamiento financiero		X

## UNIÓN EUROPEA

Se pretende reflejar en este apartado cómo contempló la Comunidad Europea el leasing en sus orígenes. Se ha trabajado con la documentación comunitaria que en un principio reguló las denominadas ayudas al leasing. El motivo de estas ayudas fue el impulsar este sistema de financiación. Esta normativa, de ámbito supranacional, evidencia la acción positiva de la política económica.

Las directrices generales para el tratamiento del leasing en el marco de los instrumentos financieros de la Comunidad aprobadas por la Comisión el 16 de octubre de 1.989 [SEC(89) 1656] establecían la creación de un grupo de trabajo formado por representantes de los servicios interesados para la elaboración de disposiciones uniformes aplicables, en el contexto de los diversos tipos de ayuda, a los contratos y prácticas del leasing.

Aquellas directrices generales dispusieron un marco general coherente para el leasing; se consideró, en efecto, que los posibles beneficiarios de los fondos comunitarios debían poder recurrir a esta fuente de inversión financiera, cada vez más implantada en Europa. Por un lado se confirmaba la admisibilidad de las solicitudes de asistencia y ayuda comunitaria por parte de los arrendatarios, en el que se denominó "Leasing Directo", y por otro, estas directrices generales, permitieron que el beneficiario de estos fondos comunitarios fuera el arrendatario, en lo que se denominó "Leasing Indirecto", siempre que concurriesen las condiciones necesarias para la solicitud de los citados fondos. (Roselló López, J.L., 1.990, pgs. 19-27).

Las condiciones establecidas señalan que:

- \* Los contratos de Leasing han de incluir las cláusulas jurídicas, adecuadas para proteger los derechos y obligaciones de la Comisión.
- \* Se ha de disponer de la información suficiente para verificar que el beneficio de la ayuda ha sido percibido por el operador económico.
- \* Las garantías podrán aplicarse tanto al arrendador como al arrendatario.
- \* En el Leasing Financiero se tendrá en cuenta la ausencia de la opción de compra, y en el Leasing Operativo la ayuda comunitaria habrá de calcularse teniendo en cuenta el período de tiempo que se utiliza el bien en relación con su vida útil<sup>269</sup>.

Se desarrolla en 1.993 un documento<sup>270</sup> que establece las directrices generales de 1.989, para que sirvan de ayuda a los servicios de la Comisión y a las autoridades competentes de los Estados miembros. No es, sin embargo, tarea fácil establecer normas precisas y disposiciones contractuales específicas, en un contexto de marcos jurídicos tan diferentes, donde las normas contables y fiscales difieren de manera tan notable, por ello estas normas de 1.993, se han de considerar como una lista de comprobación de los puntos pertinentes que ha de ser tenida en cuenta por las autoridades encargadas de aprobar los proyectos u operaciones financiados con la ayuda de fondos comunitarios, en los que se prevea el Leasing como mecanismo de financiación.

Esta normativa estudia las ayudas dependiendo del tipo de operación.

<sup>269</sup> Diario Oficial de las Comunidades Europeas N° C 250/5 de 14.9.93.

<sup>270</sup> Diario Oficial de las Comunidades Europeas N° C250/6 de 14.9.93.



## 1 Leasing Directo

Donde el arrendador es el receptor inmediato de la ayuda financiera de la Comunidad, cuyos beneficios pasan al arrendatario. Pueden ser en forma de un préstamo o una subvención globales o en el contexto de una financiación parcial de un programa de ayuda nacional o en un programa operativo. Dentro de este grupo distingue entre leasing Financiero y leasing Operativo realizando un análisis de varios puntos que deben considerarse en cada uno de ellos, como:

### \* Forma Jurídica del Arrendador el cual ha de ser:

a) Una institución de crédito, tal y como se define en el artículo 1 de la Directiva 77/780/CEE<sup>271</sup>, autorizada por un Estado miembro para llevar a cabo transacciones que incluyan el leasing financiero u operativo.

a) Una sociedad anónima, autorizada, de acuerdo con la normativa del Estado miembro en el que opera, a realizar este tipo de operaciones.

Una proporción importante de las operaciones de esta sociedad han de ser operaciones de leasing<sup>272</sup>.

Para las operaciones de leasing operativo, se permite una interpretación más amplia de este último punto, para garantizar la no exclusión de las filiales o empresas manufactureras del arrendador

### \* Verificación de que el arrendatario recibe todo el beneficio de la ayuda.

Se establece la forma en la que ha de repercutirse al arrendatario la ayuda, según la modalidad de ayuda de que se trate, ya sea préstamo o subvención. En el caso del Leasing Operativo, dado que el período durante el que se arrienda un bien, es normalmente inferior que su vida útil, se puede repercutir de las siguientes maneras:

a) Se tendrá en cuenta el valor residual al calcular el arrendamiento.

b) El equipo se someterá a otro contrato de Leasing una vez finalizado el primero, bajo otra transacción elegible.

c) El beneficio correspondiente deberá ser transferido a otro contrato de Leasing elegible.

### \* Resolución anticipada de un contrato de Leasing

Establece que las pérdidas irre recuperables, una vez tomadas todas las medidas para el cobro de los importes de las ayudas disfrutados en exceso, serán soportadas proporcionalmente por todas las partes afectadas.<sup>273</sup>

## 2 Leasing indirecto

<sup>271</sup> Diario Oficial de las Comunidades Europeas N° 322/30 de 17.12.77.

<sup>272</sup> Esta directiva no establece cual es, o puede ser, ese porcentaje.

<sup>273</sup> Diario Oficial de las Comunidades Europeas N° C 250/7 de 14.9.93.

Aquí es el arrendatario del contrato de leasing el que solicita la ayuda financiera a la Comunidad. No hay por lo tanto relación directa entre la Comunidad y el arrendador.

Los objetivos prioritarios son:

- \* Garantizar que existe una correlación entre el importe de la ayuda comunitaria y el coste de la transacción de leasing para el arrendatario.
- \* Protegidos los intereses de la Comunidad para el caso de resolución anticipada del contrato de leasing.

En el primer caso el importe de las ayudas comunitarias, será calculado en función de la vida del bien.

Si es leasing financiero, será necesaria la aplicación de la opción de compra. Si no se aplica se descontará la parte proporcional al valor residual.

Si el leasing es operativo, el importe de la ayuda comunitaria deberá calcularse en función del tiempo por el que se ha contratado el bien en relación con su vida útil<sup>274</sup>.

---

<sup>274</sup> Es de mencionar que esta normativa establece lo siguiente:

".... en el caso del leasing financiero será necesario estudiar las implicaciones fiscales de las transacciones para comprobar si el arrendatario puede beneficiarse de cualquier ventaja fiscal, que deberá ser tenida en cuenta al calcular el importe de la ayuda comunitaria"

En clara referencia a la distinción existente desde el punto de vista fiscal entre ambos tipos de contratos a nivel europeo.

**BIBLIOGRAFÍA**

## BIBLIOGRAFÍA

ACOSTA, E., "El renting en automoción", *Guía del renting*, Madrid, mayo 1.999, pgs. 47-49.

ADAMS, M.y HARDWICK, P., "Determinantion of the leasing decition in United Kingdom listed companies", *Applied financial Economics*, vol 8, nº 5, 1.998, pgs. 487-494.

AIZCORBE, A. y STARR MacCLUER, M., *Vehicle Ownership, Vehicle Acquisitions and the Growth of Auto Leasing: Evidence from Consumer Surveys*, Ed. Federal Reserve System, Washington, 1.996.

"Vehicle Ownership, purchases and leasing: Consumer survey data", *Monthly Labor Review*,, vol 120, junio 1.997, pgs. 34-40.

AMAT SALAS, O., *Leasing: Modalidades, funcionamiento y comparación con otras opciones*, Madrid, Ed. Deusto, 1.989.

AMEMIYA, T., "Selection of Regressors", *International Economic Review*, vol. 21, num. 2, 1.980.

ANDERLONI, L., "El Leasing en los Estados Unidos", en *El mercado del Leasing*, Milán, Ed. Giuffré, 1.983

ANGERT, S., "Take my car...please", *Journal of Lending & Credit Risk Management*, vol 82, septiembre 1.999, pgs. 22-26.

ANONYMOUS, "Tree trends are reshaping auto finance", *ABA Banking Journal*, vol 89, nº 2, 1.997, pgs. 34-37.

ANTOLINEZ, S., *Aspectos financieros, fiscales, contables y legales del Leasing*, Madrid, Banco Pastor, 1.990

ASIAIN ROMAN, J.L., "Leasing. Aplicaciones al sector de la automoción", en *Leasing en España: Posibilidades de una alternativa financiera*, Madrid, Ed. Instituto de Empresa, 1.983

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS., *Principios contables sobre inmovilizado Inmaterial*, Madrid, AECA, septiembre 1.981, Doc. num. 2.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE LEASING, *Informe anual*, Madrid, 1.993, 1.994, 1.995, 1.996, 1.997, 1.998, 1.999, 2.000, A.E.L., primer trimestre del año posterior.

ASTORGA SÁNCHEZ, J.A., "El renting: aspectos fiscales y contables", en *Finanzas y contabilidad*, Ed. Harvard – Deusto, 1.995, pgs. 72 – 80.

BAGUENAS, A., "Implantación del renting en la red exterior", *Guía del renting*, número 1, mayo 1.999, pag. 64-65.

BALASUBRAMANIAN, S., BHATTACHARYA, S. Y KRISHNAN, V., "A Theory of Pricing for Information - Intensive Offerings", *Working Paper University of Texas*, Junio 1.999.

BALDO DEL CASTAÑO, V., *Régimen jurídico de las ventas a plazos. Particular estudio de sus garantías*, Madrid, Ed. Tecnos, 1.974

BAZ Y BAZ, M. y RODRIGUEZ BARRIGUETE, C., "Tratamiento fiscal y contable de los contratos de Renting y Leasing financiero", *Estrategia Financiera*, nº. 146, Diciembre de 1.998, pgs. 17 – 26.

BECKER, D. G. y ROSEN, J. B., "Equipment Financing in Emerging Markets", *Business America*, vol 118, octubre 1.997, pgs. 48-52.

BERCOVITZ RODRIGUEZ-CANO, R., *La cláusula de reserva de dominio. Estudio sobre su naturaleza jurídica en la compraventa a plazos de bienes muebles*, Madrid, Ed. Moneda y Crédito, 1.971

BLAKE, J., AMAT SALAS, O. Y CLARKE, J., *Management's Response to Finance Lease Capitalization in Spain*, Barcelona, Universidad Pompeu Fabra, 1.994, Documento de trabajo 90.

BOWERMAN, R., "Luxury car leasing: new options driven by Budget changes", *Australia Accountant*, Marzo 1.997

BOX, G.E.P. y COX, D.R., "An Analysis of transformations", *Journal of the Royal Statistical Society, Serie B*, vol. 26, 1.964.

BREALEY, R.A. y YOUNG, C.M., "Debt, Taxes and Leasing – A Note", *The Journal of Finance*, vol.XXXV, nº 5, diciembre 1.980.

BRICK, I.E., *Leasing and Financial Intermediation: Comparative Tax Advantages*, Nueva York, Salomon Brothers Center for the Study of Financial Institutions. Graduate School of Business Administration, New York University, 1.986.

BROWN, S., "Wheels on hire", *Director*, Abril 1.997

BURGESS, D. O., "Buy or Lease: The Eternal Question", *Journal of Accountancy*, vol 187, abril 1.999, pgs 25-33.

CALVE PEREZ, J.I. y LOPEZ GRACIA, J., "Los planteamientos actuales del Leasing en España", *Actualidad Financiera*, nº. 10, marzo 1.992

CARDADOR, G. Y ASENJO, M., "Alquilar, más rentable que comprar", *Actualidad Económica*, enero 1.996, pgs. 67 – 76.

CARTER, L., BARGER, T. y KUCZYNSKI, I., *El leasing en los mercados emergentes*, Ed. Corporación Financiera Internacional, Wasington, D.C., 1.997.

CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS, *Contabilidad Financiera y de Sociedades*, Madrid, Ed. Centro de Estudios Financieros, 1.988, vol. 26, pg. 4.

*Normativa Contable*, Madrid, Ed. Centro de Estudios Financieros, 1.989, pgs. 91-93 y 155 – 164.

CLARK, T., *Leasing Finance*, Londres, Euromoney, 1.990, pg. 270.

COILLOT, J., *El Leasing*, 2ª ed., prol. De Tomás Pérez Ruiz, Madrid, Ed. Mapfre, 1.974

COLE, R. A., WOLKEN, J. D. y WOODBURN, R. L., "Bank and nonbank competition for small business credit: Evidence from the 1.987 and 1.993 National Surveys of Small Business Finances", *Federal Reserve Bulletin*, vol 82, noviembre 1.996, pgs. 983-995.

COMISIÓN DE LA COMUNIDAD EUROPEA, "Directiva 77/780/CEE", *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, nº. 322, Bruselas, 17 de diciembre de 1.977.



"Directrices detalladas sobre el tratamiento del leasing en el marco de los instrumentos financieros estructurales de la comunidad", *Diario Oficial de la Comunidad Europea*, nº. C 250, Bruselas, 14 de septiembre 1.993

CORONA MARTÍN, R.M. y SAN ROMÁN RODRIGUEZ, J., "La fiscalidad del Leasing", *Actualidad Financiera*, nºs. 32 y 33, 1.987, pgs. 1650 – 1657.

CUBITA, P. N. y GELB, J. W., "The advent of comprehensive state automobile leasing legislation", *Business lawyer*, vol 50, mayo 1.995, pgs. 1.171-1.184.

"An overview of state automobile leasing legislation", *Business lawyer*, vol 52, mayo 1.997, pgs. 1.087-1.099.

CUDWORTH, E.F., *Equipment Leasing Partnership: A Complete Investment Guide to the Economics, the Risks and the Opportunities*, Ed. Probus, Chicago, 1.989.

CUESTA, J.L., "La intención de liberar recursos financieros", *El Economista*, febrero 1.991, pg. 33.

CUESTA RUTE, J. M. De la, "Reflexiones en torno al Leasing", *Revista de Derecho Mercantil*, 1.970, num. 75.

CHOW, G.C., "Test of Equality between Sets of Coefficients in two Linear Regressions", *Econometrica*, vol. 28, num. 3, 1.960.

CHULIA VICENT, E. y BELTRÁN ALANDETE, T., *Aspectos Jurídicos de los Contratos de Leasing*, Ed. Bosch, Barcelona, 1.989.

DESAI, P. y PUROHIT, D., "Leasing and selling: Optimal marketing strategies for a durable goods firm", *Management Science*, vol. 44, nº 11, 1.998, pgs. 519-534.

DELOOF, M. y VERSCHUEREN, I., "Are leases and debt substitutes? Evidence from Belgian firms", *Financial Management*, vol 28, nº 2, 1.999, pgs. 91-95.

"Competition on durable goods markets: The strategic consequences of leasing and selling", *Marketing Science*, vol 18, nº 1, 1.999, pgs. 42-58.

DIAZ FERNÁNDEZ, M. Y LLORENTE MARRÓN, M.M., *Econometría*, Ed. Pirámide, Madrid, 1.998.

DIAZ, M.A., *Efectos de la Innovación Financiera sobre la Inversión: El caso del Leasing Financiero*, Valencia, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, 1.993.

DIEZ RONCAL, A., *Garantías reales sobre maquinaria industrial*, Pamplona, Ed. Eunsa, 1.966

DOMINGUEZ BARRERO, F. y LÓPEZ LABORDA, J., *Una valoración económica de los diversos sistemas de amortización y del Leasing en la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades*, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1.996.

DURANTEZ VALLEJO, M. Y ORTEGA GONZALEZ, G., "El Leasing: Evolución y perspectivas", *Actualidad Financiera*, nº. 14, 3 al 19 de abril de 1.995, pgs. 393 – 404.

DURBIN, J. y WATSON, G.S., "Testing for Serial Correlation in Least Squares Regression", *Biometrika*, vol. 37, 1.950.

EDGERTON, J., "When it pays the car you leased", *Money*, junio 1.997

EUROMONEY, "A success story of the 1.980's" en "Leasing Unleashed" (Suplemento Especial), *Euromoney*, marzo 1.989

"Japan Leasing Corporation, into the International Markets", en "Leasing Unleashed" (Suplemento Especial), *Euromoney*, marzo 1.989

FERNADEZ INGLÉS, J., *El renting de Bienes muebles. Manual de consulta*, Ed. C.A. Metropolitana, Madrid, 1.995.

FERNANDEZ PRIETO, A. y PEREZ ESPARELLS, C., "Las Operaciones de Arrendamiento Financiero: Tratamiento Contable y Fiscal", *Actualidad Tributaria*, nº. 16, 26 abril 1.992, pgs. 378-385.

FERRETI, R. Y VEZZANI, P., *Cost Efficiency and Profitability in Leasing and Factoring*, Bangor (North Wales), Institute of European Finance, University College of North Wales, 1.992.

FERRIOL, R., *Asistencia técnica y post-venta; Revolución tecnológica y nuevos servicios*, en I Congreso Nacional Distribución Automoción, Madrid, Ed. Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción, 1.990.

FERRUZ AGUDO, L., LOPEZ VIÑEGLA, A. y SARTO MARZAL, J. L., "Evolución y perspectivas del leasing en España", *Papeles de Economía*, número 65, octubre – diciembre 1.995, pgs. 261 – 265.

FERRUZ AGUDO, L., LOPEZ VIÑEGLA, A. y SARTO MARZAL, J. L., "El leasing en España: descripción análisis y valoración financiero-fiscal y contable", *Actualidad financiera*, número 39, 23 a 29 de octubre 1.995, pgs. T-421 – T-479.

FIRA DE BARCELONA, *El Sector del automóvil: Evolución reciente. Situación y perspectivas*, en Informe económico de la Fira de Barcelona, Barcelona, Ed. Fira de Barcelona, nº. 9, 1.989.

FLOERSH, K., "Operating Leases Gain Popularity", en "Leasing Unleashed" (Suplemento Especial), *Euromoney*, marzo 1.989

FRIGNANI, A., *Factoring, Leasing, Franchising, Venture capital, Leveraged buy-out, Hardship clause, Countertrade, Cash and carry, Merchandising*, Ed. Giappichelli, Torino, 1.991.

GALLIZO LARRAZ, J.L., "Contabilización de los contratos de renting", *Revista de contabilidad, auditoría y empresa*, Universidad de Zaragoza, Octubre 2.000, pgs. 10-16.

GEERAERT, P., "La location Financière des Biens d'Equipmet", *Organization Scientifique*, 1.965, nº. 3, pgs. 75 – 83

GESKE, R., "The valuation of corporate liabilities", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1.977, nº.12, pgs. 541-542.

GISPERT, P., "El alquiler a largo plazo, algo más que un modo de financiación", *Expansión*, 5 de mayo de 1.994, pg. 36.

GRENADIER, S.R., "Leasing and credit risk", *Journal of Financial Economics*, nº. 42, marzo 1.996, pgs. 333 – 364.

GRENADIER, S.R., "Valuing Lease Contracts: A Real-options Approach", *Journal of Financial Economics*, nº. 38, noviembre 1.995, pgs. 297 – 331.

GODREAU, M.J., *El leasing mobiliario*, Ed. Dictum, San Juan de Puerto Rico, 1.999, 251 p.

GOERING, G., "Durable Goods Monopoly, Buyer Uncertainty and Concurrent Selling and Renting", *Metronica*, número 51, Universidad de Atlanta, Noviembre 2.000, pgs. 413-434.

GOLDBERGER, A.S., *Topics in Regression Analysis*, McMillan, New York, 1.968.

GUJARATI, D.N., *Econometría*, McGraw Hill, Santa Fe de Bogotá, 1.997.

GONDERT, H. G., RUTZEL, G. y WEINAND-HARER, K., " Leasing", *International Financial Law Review*, abril 1.998, pgs. 29-32.

GOYTRE, J.S., "Modelos Normativos de Inversión y Financiación: El Leasing", *Análisis Financiero*, núm. 49, noviembre 1.989, pgs. 7-20.

GUTIERREZ VIGUERA, M., "La contabilización del Leasing por el arrendatario", *Actualidad Financiera*, n<sup>os</sup>. 32 y 33, 1.987, pgs. 1.634 – 1.649.

"Estudio sobre el Leasing desde el punto de vista del arrendatario", *Técnica Contable*, n<sup>o</sup>. 480, diciembre 1.988.

*El Leasing como institución financiera*, Madrid, Ed. Para el progreso de la dirección, 1.987.

HARRIS, C., "What's driving the car market?", *Canadian Banker*, vol 105, noviembre-diciembre 1.998, pg. 37.

HENDEL, I. y LIZZERI, A., *The Role of Leasing under Adverse Selection*, Princeton, Department of Economics Princeton University, Working Paper nº. 6.577, mayo 1.998.

HEVIA FERNANDEZ, L., "El Leasing, un sistema de financiación industrial", *Economía Industrial*, nº. 51, 1.985, pgs. 31-37.

HIGON TAMARIT, F.J. y ROIG COTANDA, J.M., "Fiscalidad del leasing", *Tribuna Fiscal*, 1.992, nº. 17, pgs. 72-78.

HISPAMER CORPORACIÓN FINANCIERA, *Las 50 primeras preguntas del leasing*, Ed. Hipamer Corporación Financiera, Madrid, 1.990.

HUDSON, T.B., "Consumer leasing and personal property financing developments: motor vehicle leasing statutes", *Business lawyer*, vol 50, mayo 1.995, pgs. 1.153-1.169.

INSTITUTO DE PLANIFICACIÓN CONTABLE, *Sociedades de leasing: normas de adaptación del Plan General de Contabilidad*, Ed. Servicio de publicaciones del Instituto de Planificación Contable, 1.977.

JANSON, E. Y SALA FUMAS, V., "Economía y fiscalidad del leasing", *Revista Española de Fiscalidad y Contabilidad*, Vol. 24, número 83, abril – junio 1.995, pgs. 365 – 392.

JAWORSKI, R. M., "Car leasing developments: a roadmap for bankers", *Banking Law Journal*, vol 114, septiembre 1.997, pgs. 726-730.

JIMENEZ DE PARGA Y CABRERA, R. y GISPERT PASTOR, M.T., "La operación de leasing, ¿es una operación de crédito?", *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, julio-septiembre 1.988, pgs. 487-505.

JOHNSON, J.W., *Administración Financiera*, Méjico, Compañía Editorial Continental, 1.968

JUFFERNBRUCH, T. K. y ROJC, K. J., " Impact of the new regulation on State motor vehicle leasing disclosure laws", *Business Lawyer*, vol 52, mayo 1.997, pgs. 1.101-1.115.

KOPACH, N. y GANCIA, S., "Leasing as a Form of Realization of Public Property", *Problems of Economics*, nº 7, noviembre 1.989, pgs. 75-91.



LA LAGUNA, E., *Los créditos Hipotecarios*, Madrid, Ed. Reus, 1.977.

LAMOTHE FERNANDEZ, P., "La evaluación de las operaciones de leasing desde el punto de vista del arrendatario", *Actualidad Financiera*, n . 32 y 33, 1.987, pgs. 1.610 – 1.625.

LEWELLEN, W.G., LONG, M.S. y McCONELL, J.J., "Asset leasing in competitive capital markets", *The Journal of Finance*, vol. XXXI, nº. 3, junio 1.976, pgs. 788-798.

"Financing strategies in transitioning economies", *Multinational Business Review*, vol 7, 1.999, pgs. 89-96.

LEWIS, C.M. y SCHALLHEIM, J.S., "Are Debt and Leases Substitutes?", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 27, nº 4, diciembre 1.992, pgs. 497-511.

LYNCH, M., "Buy or Lease?", *Australian Accountant*, Sidney, agosto 1.996.

MANUFACTURERS HANOVER LEASING CORPORATION, *Leasing en España*, Ed. Instituto de Empresa, Madrid, 1.983.

MARTÍN MACIAS , F., "Lease Back: Instrumento de Gestión Financiera", *Actualidad Financiera*, n . 32 y 33, 1.987, pgs. 1.626 – 1.633.

McCONNELL, J.J. & SCHALLHEIM, J.S., "Valuation of asset leasing contracts", *Journal of Financial Economics*, nº 12, 1.993, pgs. 237 – 261.

MARTIN OVIEDO, J.M., *El Leasing ante el derecho español*, Madrid, Ed. De Derecho Financiero, 1.972.

MARTINEZ CORTIÑA, R. Y SAMPEDRO, J.L., *Estructura Económica*, Madrid, Ed. Ariel, 1.970, pg. 250.

MARWOOD, P., *Taxation*, en "Leasing Finance", capítulo 8, Londres, Ed. Euromoney, 1.990, pgs. 111 – 129.

MATTHEWS, D. y MAYES, D.G., "Towards a single european market? Evolution of the leasing industry", *Journal of the economic of business*, nº 2, 1.994, pgs. 179-198.

MAYES, D.G. y NICHOLAS, C.S., *The Economic Impact of Leasing*, Ed. MacMillan, Houndmills, 1.988.

MEHRAN, H., YERMACK, D. y TAGGART, R. A., "CEO ownership, leasing and debt financing", *Financial Management*, vol 28, 1.999, pgs. 5-14.

MILLER, M.H. y UPTON, C.W., "Leasing, Buying and the Cost of Capital Services", *The Journal of Finance*, Vol. XXXI, junio 1.976, pgs 761-785.

MILLER, S.E., "Economics of automobile leasing: The call option value", *Journal of Consumers Affairs*, vol 29, 1.995, pgs. 199-218.

MONLLOR DOMINGUEZ, J. Y MARTINEZ LORENTE, A.R., "El coste de una operación de leasing financiero", *Estrategia financiera*, número 94, marzo 1.994, pgs. 19 – 26.

MURRATH, A., "European Union: Cross-border leasing of cars-business opportunities", *International Tax Review*, vol 8, octubre 1.997, pgs. 44-45.

MYERS, S.C., DILL, D.A. y BAUTISTA, A.J., "Valuation of Financial Lease Contracts", *The Journal of Finance*, Vol. XXXI, nº 3, junio 1.976, pgs. 799-819.

NGUYEN, H. H. y SHARPE, S. A., "Capital Market Imperfections and Incentive to Lease", *Journal of Financial Economics*, vol 39, octubre-noviembre 1.995, pgs. 271-294.

NOVALES, A., *Econometría*, Mc Graw Hill, Madrid, 1.988.

O'MALLEY, M.P., *Tax Exhaustion, Firm Investment, and Leasing: A Test of the Q Model of Investment*, Ed. Federal Reserve System, Washington, 1.992.

ORTIZ NAVACERRADA, S., "Contrato de Leasing y Juicio Ejecutivo", *Actualidad Financiera*, n . 32 y 33, 1.987, pgs. 1.670 – 1.683.

PALACIOS, J., "¿Cuándo conviene cambiar un coche?", *Su dinero*, Año I, nº. 3, 1.995, pg. 7.

PÉREZ LÓPEZ, E., "Negocios Fiduciarios en Derecho Mercantil. Contrato de Factoring, Contrato de Renting, Contrato de Suministro, Contrato Estimatorio.", *Cuadernos de derecho judicial*, Mayo 1.997, pgs. 223 - 350.

PEREZ RUIZ, T., "Leasing: Una nueva forma de financiación", *Gaceta del europeo*, nº. 85, noviembre 1.970

"El Leasing y la recesión económica", *Papeles de Economía Española*, nº. 54, 1.993, pgs. 241 – 245.

PEREZ VERA, J.L., "El Leasing: ¿Un sector en crisis?", *Estrategia financiera*, nº. 64, junio 1.991, pgs. 8 – 17.

QUIROGA, L., "Leasing: Un medio jurídico al servicio de una necesidad económica", *Boletín informativo ASNEF*, nº. 30, junio 1.969, pg. 18.

RODRIGUEZ MATEOS, P., *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Madrid, Eurolex, 1.997.

ROJO AJURIA, L., "La responsabilidad por la entrega de vicios ocultos y pérdida de la cosa en el arrendamiento financiero", *Actualidad Financiera*, nº. 32 y 33, 1.987, pgs. 1.658 – 1.669.

ROJO AJURIA, L., *Leasig mobiliario*, Madrid, Ed. Tecnos, 1.987.

ROSELLÓ LÓPEZ, J.L., *Leasing: Establecimiento y libre prestación de servicios en el gran mercado europeo de 1.992*, Ed. Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Córdoba, 1.990.

RUBIO, C.E., "Spain", en "Leasing Law in the European Community", coord. Howard Rosen, *Euromoney*, 1.991, pg. 230.

SANCHEZ-PARODI PASCUA, J.L., *Leasing Financiero Mobiliario*, Madrid, Ed. Montecorbo, 1.989.

SCHALL, L.D., "The Lease-or-buy and Asset Acquisition Decisions", *The Journal of Finance*, nº 29, 1.974, pgs. 1.203-1.214.

SCHALLHEIM, J.S., JOHNSON, R.E., LEASE, R.C. y McCONNELL, J.J., "The Determinants of Yields on Financial Leasing Contracts", *Journal of Financial Economics*, nº 19, 1.987, pgs. 45-67.

SCOLA, I., "Arrendamiento Financiero de Vehículos ", *Dinero*, nº. 188, julio 1.986.

SEGURADO LLORENTE, J.L., *El Leasing*, Barcelona, Ed. De Vecchi, 1.992.

SEMENT, C., "El renting se consolida en la gestión de la Pyme", *Estrategia Financiera*, septiembre 1.999, pg. 49.

SHANKER, L., "Tax Effects and the Leasing Decisions of Canadian Corporations", *Canadian Journal of Administrative Science*, vol 14, nº 2, 1.997, pgs. 195-205.

SINDICATO NACIONAL DEL METAL, *El leasing: Nueva fórmula de financiación del equipamiento*, Madrid, Ed. Gabinete técnico y de estudios del Sindicato Nacional del Metal, 1.966.

SMITH, C.W. y MacDONALD WAKEMAN, L., "Determinants of Corporate Leasing Policy", *The Journal of Finance*, vol. XL, nº 3, julio 1.985, pgs. 895-908.

SOLEY SANS, J., *El Leasing para el arrendatario*, Valenca, Ed. Impiva – Generalitat Valenciana, 1.993.

SPIEGEL, H.W., *El desarrollo del pensamiento económico*, Barcelona, ed. Omega, 1.987.

STANDFORD, M. J., "International Financial Leasing: The Status of the Unidroit Convention and Analysis of its Provisions", *Uniform Commercial Code Law Journal*, vol 32, 1.999, pgsd. 182-205.

STARK, E., "Great Borrowing Deals", *Money*, diciembre 1.996, pgs. 128-130.

STÖVER, K., "La política de la competencia de la C.E.E. en el sector de la automoción", en *I Congreso Nacional Distribución Automoción*, Madrid, Ed. Confederación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción, 1.990.

SWAMY, M. R. K., "Financial Management Appraisal of Development Plans of Nigeria: Proposal for Naira Bond Issue Via Equipment Leasing", *Journal of Financial Management & Analysis*, vol 11, julio-diciembre 1.998, pgs. 83-102.

THOMPSON, T.L., "Aceptación y Desarrollo Internacional del Leasing", En *Leasing en España: Posibilidades de una alternativa financiera*, Madrid, Ed. Instituto de Empresa, 1.983.

VALLET DE GOYTISOLO, J.B., *Estudios sobre garantías reales*, Madrid, Ed. Montecorvo, 1.973.

VANCIL, R.F., "Lease or Borrow. New Method of Análisis", *Harvard Business Review*, septiembre – octubre, 1.961, pg. 122.

*Leasing of Industrial Equipment*, Nueva York, MacGraw Hill Book Company, 1.963, pgs. 14 – 15 y 185 – 187.

VARIAN, H., "Buying, Sharing and Renting Information Goods", *Journal of Industrial - Economics*, número 48, Universidad de California, Berkeley, Diciembre 2.000, pgs. 473 - 488.

VAZQUEZ DE PARGA, J.L., "El Renting, la Solución Operativa del S.XXI", *Banca y Finanzas*, número 48, Junio 1.999, pgs. 31-32.

VELASCO, J. , ALARCÓN, P. Y TUA, A., *Aspectos financieros, fiscales, contables y legales del leasing*, Madrid, Ernst & Young, Cap. II, 1.990, pgs. 43–54.

VELASCO GONZALEZ, J., *Estudio fiscal del Leasing*, Madrid, Instituto de Planificación Contable, 1.977, Pgs. 245 – 258.

VIDAL BLANCO, C., *El Leasing, una innovación en la técnica de la financiación*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales – Ministerio de Hacienda, 1.977.

*Sociedades de Leasing, Normas de adaptación del Plan General de Contabilidad*, Madrid, Servicio de Publicaciones del Instituto de Planificación Contable, 1.977.

"El Leasing español en las cifras mundiales", *El Economista*, febrero de 1.989.

VILLAR URIBARRI, J.M., *Régimen jurídico del leasing: cuestiones mercantiles, fiscales y penales*, Madrid, Editoriales de Derecho Reunidas, 1.993.

WAINMAN, D., *Leasing*, Londres, Ed. Sweet & Maxwell, 1.995.



WALDMAN, M., "Eliminating the market for second hand goods: An alternative explanation for leasing", *Journal of Law and Economics*, vol 40, abril 1.997, pgs. 61-92.

WHITE, H., "A Heteroskedasticity Consistent Covariance Matrix Extimator and a Direct Test of Heteroskedasticity", *Econometrica*, vol. 48, 1.980.

NORMATIVA

## NORMATIVA

Teniendo en cuenta que la legislación estudiada va dirigida hacia el análisis del impacto de las medidas de política económica sobre el producto o sus agentes, no se ha incorporado la totalidad de circulares del Banco de España sobre aspectos formales. Se detallan a continuación las normas que se han citado a lo largo del texto. No se mencionan las Leyes de Presupuestos Generales del Estado para cada ejercicio, que regulan los diferentes incentivos fiscales en el Impuesto de Sociedades y de la Renta de las Personas Físicas, por estar ya citadas en el texto.

### 1.954

- Ley de hipotecas mobiliarias y prendas sin desplazamiento

### 1.962

- Ley de bases de 14 de abril sobre ordenación del crédito y la banca.
- Decreto de 27 de diciembre sobre entidades de financiación de ventas a plazos al amparo de la Ley de bases de 1.962

### 1.965

- Ley 50/1.965 de 17 de junio de ventas de bienes muebles a plazos

### 1.966

- Decreto 1.193/1.966 de 12 de mayo

**1.971**

- Decreto 3.361/1.971 de 23 de diciembre donde se aprueba el Reglamento del Impuesto General sobre Tráfico de Empresas, que considera el Leasing como un arrendamiento simple.

**1.973**

- Decreto 530/1.973 de 22 de febrero que aprueba el Plan General de Contabilidad

**1.974**

- Circular de 16 de febrero de la Dirección General de la Jefatura Central de Tráfico que establece que el arrendatario-comprador sea considerado el titular del vehículo.

**1.976**

- Orden Ministerial de 3 de junio por la que se aprueban las normas de adaptación al Plan General de Contabilidad de 1.973 para las Sociedades de Arrendamiento Financiero.

**1.977**

- Real Decreto Ley 15/1.977 de 25 de febrero que crea las empresas de arrendamiento financiero.
- Orden de 16 de marzo por la que se establece el Registro de Empresas de Arrendamiento Financiero. Según lo establecido en el RDL 15/1.977
- Diario Oficial de las Comunidades Europeas 322/30 de 17/12/77

- Decreto de 28 de marzo que regula el régimen de las entidades de financiación

1.980

- Real Decreto 1.669/1.980 de 31 de julio sobre arrendamiento financiero de inmuebles

1.981

- Real Decreto 791/1.981 de 27 de marzo sobre la Licencia Fiscal.

1.982

- Real Decreto 2.631/1.982 de 15 de octubre sobre el Impuesto sobre Sociedades

1.984

- Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 24 de julio sobre información financiera de las Sociedades de Arrendamiento Financiero

1.985

- Ley 30/1.985 de agosto, que establece el Impuesto sobre el Valor Añadido.
- Ley de 25 de mayo de intermediarios financieros que deroga el Decreto Ley de 27 de diciembre de 1.962.
- Orden del Ministerio de Economía y hacienda de 30 de diciembre sobre la regulación del coeficiente de recurso propios de las entidades de financiación.

1.988

- Ley 26/1.988 de 29 de julio sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito. Esta Ley deroga, en su disposición adicional 7ª, el título segundo del Real Decreto Ley 15/1.977. Esta Ley se desarrolla en el ámbito de la 2ª Directiva Comunitaria que se aprueba un año después y establece las normas para el leasig de exportación, por la que quedan liberados todos los pagos y cobros al y del exterior por este concepto.

1.989

- Segunda Directiva Comunitaria 646/1.989 de 30 de diciembre de coordinación bancaria de la Comunidad Europea.
- Circular de Banco de España de noviembre por la que se equipara la provisión para insolvencias con las del resto de las entidades de crédito

1.990

- Real Decreto 1.643/1.990 de 20 de diciembre por el que se aprueba el Nuevo Plan General de Contabilidad que sustituye al de 1.973.
- R.D. legislativo 339/1.990 de 2 de marzo sobre Trafico, circulación de vehículos a motor y seguridad vial.

1.991

- Circular 4/91 del Banco de España sobre dotaciones para insolvencias, que entra en vigor el 1/1/92, justo al terminar el plazo impuesto en la Circular de noviembre de 1.989

1.992

- Circular 5/92 del Banco de España que eleva la proporción de recursos propios sobre el total del pasivo
- Real Decreto 1.624/1.992 de 29 de diciembre por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre el Valor añadido.
- Ley 37/1.992 de 28 de diciembre por el que se aprueba la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido.

1.993

- Diario Oficial de las Comunidades Europeas 250/93 de 14/9/93

1.994

- Ley 4/1.994 de 14 de abril de adaptación a la segunda directiva bancaria. Aparecen los Establecimientos Financieros de Crédito (EFC).

1.995

- Ley 43/1.995 de 27 de diciembre del Impuesto sobre Sociedades.

1.996

- Ley 12/1.996 de 30 de diciembre del Impuesto sobre Sociedades.

- Real Decreto Ley 7/96 de 7 de junio sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica.

## 1.997

- Ley 5/1.997 de 24 de marzo de reforma del texto articulado de la Ley sobre Trafico, circulación de vehículos a motor y seguridad vial aprobado por el R.D. legislativo 339/1.990 de 2 de marzo.
- Real Decreto Ley 6/1.997 de 9 de abril por el que se aprueba el programa PREVER para la modernización del parque de automóviles, el incremento de la seguridad vial y protección del medio ambiente.
- Real Decreto 537/1.997 de 14 de abril por el que se aprueba el reglamento del impuesto de sociedades.
- Real Decreto 900/1.997 de 16 de junio por el que se modifica el artículo 30 del Reglamento sobre el Valor Añadido
- Real Decreto Ley 14/1.997 de 29 de agosto por el que se modifica la ley del impuesto sobre el Valor añadido

## 1.998

- Ley 7/1.998 de condiciones generales de contratación
- Real Decreto 2.822/1.998 de 23 de diciembre por el que se aprueba el Reglamento General de Vehículos.

## 1.999

- Ley 53/1.999 de Reforma de la Ley de Contratos con las Administraciones Públicas.



- Circular 9/1.999 del Banco de España
- Circular 10/1.999 del Banco de España

2.000

- Real Decreto 1.732/2.000 modificando el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- Ley 1 / 2.000 de Enjuiciamiento Civil.

BASE DE DATOS TESEO

**BASE DE DATOS TESEO**

Se incluyen las tesis doctorales de la mencionada base de datos relacionadas con leasing y renting. No se aprecia solapamiento con los objetivos de la presente tesis pero se incluyen por haber sido previamente consultadas.

BUSQUETS LE MONNIER, G., *Leasing Inmobiliario*, Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona, 1.977.

CASTELLÓ TALIANI, E.T., *Estudio económico de los contratos de leasing y su captación en los informes contables*, Valencia, Universidad de Valencia, 1.985.

DIAZ MAYANS, M., *Comportamiento y eficiencia en las empresas de leasing financiero*, Valencia, Universidad de Valencia, 1.997.

MEDRANO ÁLVAREZ, J.M., *El arrendamiento financiero. Su aplicación en España*, Zaragoza, Universidad de Zaragoza, 1.989.

MEZA PUESTO, J.H., *El sistema renting en inversiones de maquinaria pesada para la empresa especialista en trabajos de movimiento de tierras.(Obra civil / España)*, Barcelona, Universidad Politécnica de Cataluña, 1.996.

MUNAR MUNTANER, E., *El leasing: descripción y modelos de valoración*, Mallorca, Universidad de Baleares, 1.993.

PETIT SEGURA, M.A., *El leasing Inmobiliario*, Barcelona, Universidad de Barcelona, 1.989.

SÁNCHEZ PARODI, J.L., *Leasing financiero mobiliario, situaciones concursales*, Islas Canarias, Universidad de la Laguna, 1.987.

VIDAL BLANCO, C., *El leasing, una innovación en la técnica de la financiación*, Madrid, Universidad Complutense de Madrid, 1.976.

VILLAR URIBARRI, J. M., *El contrato de leasing y su relación con el derecho penal*, Madrid, Universidad Complutense de Madrid, 1.996.

